© THE QUEEN'S PRINTER FOR ONTARIO
2000

REPRODUCED WITH PERMISSION

L'IMPRIMEUR DE LA REINE POUR L'ONTARIO

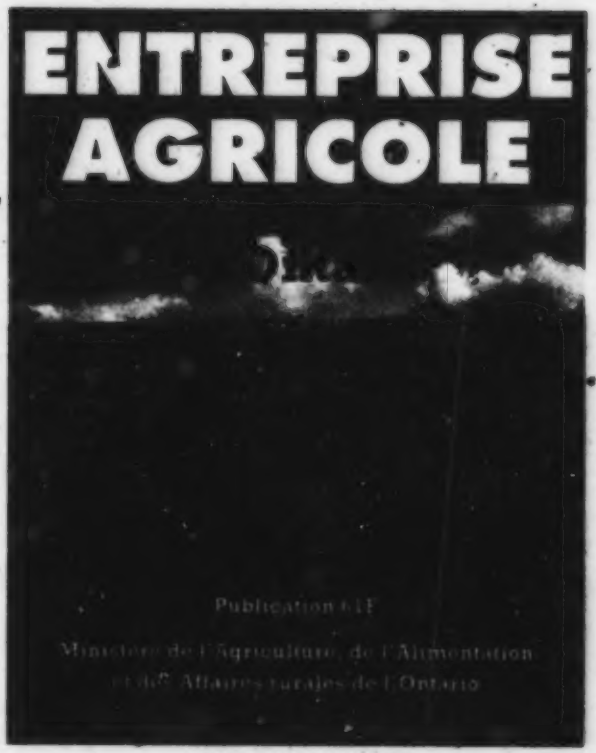
REPRODUIT AVEC PERMISSION

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

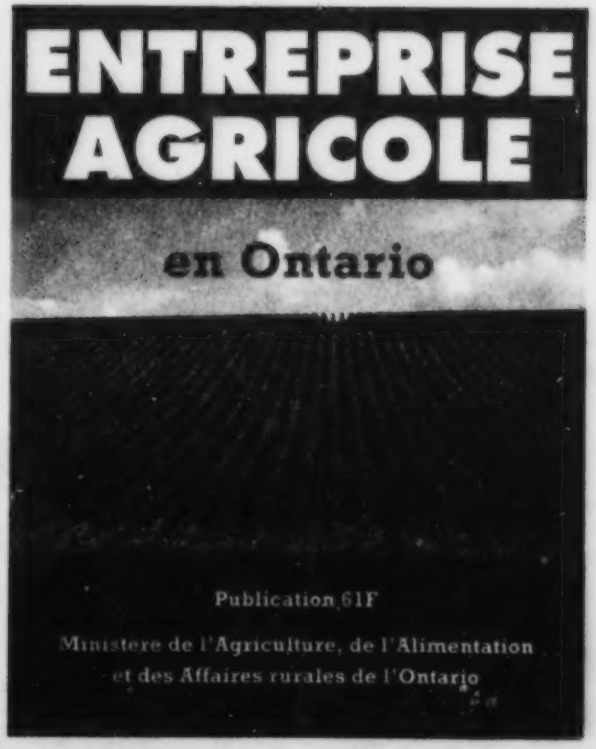
Ontario

ÉTABLIR UNE ENTREPRISE AGRICOLE



Guide à l'intention des personnes désireuses de vivre et d'exploiter une ferme dans l'Ontario rural

ÉTABLIR UNE



Guide à l'intention des personnes désireuses de vivre et d'exploiter une ferme dans l'Ontario rural

100-04682/

Rédaction :

Ellen Helps, coordonnatrice de projet,
et Bill Baxter, chef de programme, analyse de faisabilité

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation
et des Affaires rurales de l'Ontario

Nos plus vifs remerciements aux personnes suivantes pour
leur contribution :

Mary Jane Combe, John Forsyth, Rob Gamble,
Delma Kennedy, Jack Kyle, Mark Leahy, Todd Leuty,
Ralph Macartney, Joan McKinlay, Anita O'Brien,
Bev Rawn, Diane Spratt et Brian Tapscott
du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation
et des Affaires rurales de l'Ontario,

et Terry Schwan
du Ministère des Ressources naturelles.

Commande de publications

Pour se renseigner sur les publications du ministère ou en obtenir des exemplaires, on peut appeler au :

1-888-4-OMAFRA (1-888-466-2372), de l'intérieur de la province de l'Ontario,
(519) 826-3700, de l'extérieur de la province.
Pour les malentendants : numéro ATME du MAAARO :
(519) 826-7402
On peut aussi adresser sa demande par courrier électronique à : *products@omafra.gov.on.ca*
ou visiter le site Web du MAAARO à l'adresse :
www.gov.on.ca/omafra.

La liste complète de tous les produits et services du MAAARO et les bons de commande sont affichés sur le site Web. Les commandes peuvent être envoyées par télécopieur au (519) 826-3633 ou par la poste à :
Centre d'information du gouvernement,
MAAARO, 1, chemin Stone Ouest, Guelph ON N1G 4Y2

This publication is also available in English.

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2000
Toronto, Ontario
ISBN 0-7778-7731-7
02-00-1M

Table des matières

Points à considérer avant d'acheter une propriété rurale 5

Approvisionnement en eau et qualité de l'eau 6

Élimination des eaux usées 6

Élimination des déchets 7

Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau 7

Étang 8

Gestion de terrains boisés 9

Gestion d'un boisé 10

AGROFORESTERIE 11

Programme d'intendance environnementale des terres privées 12

Plans de ferme environnementaux 12

L'entreprise agricole 13

Établissement d'un plan d'entreprise pour la ferme 14

Modes de tenue des registres 17

PROGRAMME D'ANALYSE DE LA GESTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DE L'ONTARIO 18

Gestion de la main-d'œuvre agricole 18

TABLEAU 1. PLANIFICATION DES BESOINS EN MAIN-D'ŒUVRE 19

TABLEAU 2. HEURES DE TRAVAIL NÉCESSAIRES 20

TABLEAU 3. NOMBRE D'ANIMAUX PAR ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN 20

Gestion des risques 21

OUTILS DE GESTION DES RISQUES 21

Crédit agricole en Ontario 23

Utilisation des budgets 24

BUDGET PARTIEL 25

Table des matières

Table des matières

Modalités de location ou de crédit-bail 25
TYPES DE CONTRATS DE LOCATION 26
PRATIQUES DE LOCATION SUGGÉRÉES 27
DISPOSITIONS DU CONTRAT DE LOCATION 28
Formes juridiques des entreprises 29
TABLEAU 4. ENTREPRISE COMMERCIALE 29
Choix d'une raison sociale 31

Fiscalité 33

Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles et Programme d'inscription des entreprises agricoles 33
Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées 34
Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées 35
Impôt sur le revenu 35
Impôt sur les gains en capital 36
Taxe sur les produits et services 36
Taxe de vente au détail de l'Ontario 37
Droits de cession immobilière 37

Commercialisation des produits agricoles 39

Vendre ce qu'on produit 39
Vente directe 41
Commissions de commercialisation 41

Production végétale 43

Exigences de sol et de climat 44
Choix de la semence 44
Types de sol 46
Préparation du sol en vue des semis 48
TRAVAUX DE PREMIÈRE PRÉPARATION DU SOL 48
TRAVAIL SUPERFICIEL DU SOL 48
SEMIS DIRECT 49
Analyse de sol 50
PRINCIPAUX ÉLÉMENTS NUTRITIFS 50
Fumier et engrais vert 51
Lutte contre les mauvaises herbes 52
TABLEAU 5. MAUVAISES HERBES NUISIBLES 52

Cultures 53

Fourrages 53
Cultures céréalières 55
MAÏS 55
AVOINE ET ORGE 55
BLÉ 55
SEIGLE 56

Table des matières

Oléagineux 56

SOYA 56

CANOLA 56

HARICOTS BLANCS ET DE COULEUR 56

TABLEAU 6. GRANDES CULTURES COURANTES 57

Cultures et activités horticoles 59

Serriculture 59

Culture maraîchère 60

TABLEAU 7. CULTURES MARAÎCHÈRES COURANTES 62

SEMIS ÉCHELONNÉS 63

IRRIGATION 63

MAIN-D'ŒUVRE NÉCESSAIRE À LA CULTURE MARAÎCHÈRE 63

ENTREPOSAGE 64

COMMERCIALISATION DES PRODUITS PRIMAIRES 64

Agriculture biologique 65

Plants de pépinière et d'ornement 66

Activités d'élevage 69

Reproduction animale 70

TABLEAU 8. DURÉE DES CHALEURS ET DE LA GESTATION CHEZ LES ANIMAUX DE FERME 70

Alimentation animale 70

Bovins laitiers 72

RACES LAITIÈRES 72

Bovins de boucherie 72

RACES DE BOUCHERIE 73

Naissage 73

TABLEAU 9. OBJECTIFS DE RENDEMENT D'UNE EXPLOITATION DE NAISSAGE 75

Parc d'engraissement 75

TABLEAU 10. OBJECTIFS DE RENDEMENT D'UN PARC D'ENGRAISSEMENT 76

DE LA NAISSANCE AU MARCHÉ 76

Production de veaux 76

Ovins 77

RACES 78

TABLEAU 11. CARACTÈRES IMPORTANTS DES RACES MATERNELLES ET TERMINALES 79

TABLEAU 12. RACES DE MOUTONS ET LEUR UTILISATION DANS LES SYSTÈMES DE PRODUCTION DE L'ONTARIO 79

NUTRITION 80

TABLEAU 13. OBJECTIFS DE RENDEMENT DES MOUTONS 80

PRODUCTION DE LAINE 80

Table des matières

Caprins 81

CHÈVRES LAITIÈRES 81

TABLEAU 14. OBJECTIFS DE RENDEMENT DES CHÈVRES LAITIÈRES 82

CHÈVRES DE BOUCHERIE 82

TABLEAU 15. OBJECTIFS DE RENDEMENT DES CHÈVRES DE BOUCHERIE 83

CHÈVRES ANGORA 83

Porcins 83

RACES 83

EXPLOITATION DE NAISSAGE 84

TABLEAU 16. OBJECTIFS DE RENDEMENT D'UNE EXPLOITATION DE NAISSAGE 86

ACTIVITÉ D'ENGRAISSEMENT-FINITION 86

TABLEAU 17. OBJECTIFS DE RENDEMENT D'UNE EXPLOITATION D'ENGRAISSEMENT 87

EXPLOITATION DE NAISSAGE-FINITION 87

Équidés 87

PENSION 88

REPRODUCTION 89

Petit élevage de volaille 90

ÉLEVAGE DE VOLAILLE 91

Activités agricoles non traditionnelles 93

ÉTUDE DE MARCHÉ 95

TABLEAU 18. ÉLEVAGES ET CULTURES NON TRADITIONNELS 95

TABLEAU 19. AUTRES ACTIVITÉS NON TRADITIONNELLES 95

Termes agricoles courants et définitions 97

Sources de référence pour le nouvel agriculteur 101

Le fait de posséder une ferme en Ontario procure de multiples avantages aux personnes qui recherchent un mode de vie différent ou une occasion de se lancer en affaires. La possibilité d'être son propre patron, la possibilité d'élever une famille en la préservant autant que possible des influences extérieures, ou la possibilité de maîtriser son environnement sont autant d'attraits pour qui aime vivre et travailler à proximité d'un milieu naturel et en association avec les membres de sa famille.

Mais exploiter une ferme n'est pas uniquement un mode de vie. Il s'agit d'une entreprise commerciale qui doit rapporter des profits et un salaire et qui réunit tous les éléments d'une entreprise qui serait située à la ville, sans les mécanismes de commande ni la prévisibilité d'une entreprise en milieu urbain. Malgré son indépendance apparente, l'exploitation agricole doit compter sur une foule de personnes, d'entreprises et de services de la collectivité pour connaître succès et prospérité dans le milieu agricole.

Le paysage rural de l'Ontario a énormément changé depuis 100 ans. Au début du siècle, une forte majorité de la population vivait sur des fermes. Aujourd'hui, les personnes qui vivent sur une ferme ne représentent plus que 12 % environ de la population de l'Ontario. Et le quart seulement des familles qui y vivent tirent leur unique source de revenu d'une exploitation agricole. Le travail à l'extérieur joue maintenant un rôle important dans le mode de vie des agriculteurs.

En 1900, l'agriculteur canadien moyen produisait suffisamment de nourriture pour nourrir 12 personnes. Aujourd'hui, chaque agriculteur nourrit plus de 120 personnes.

En même temps, les fermes ne cessent de grossir. La ferme moyenne en Ontario occupe une superficie de 206 acres. La productivité agricole a aussi fait un bond considérable. En 1900, l'agriculteur canadien moyen produisait suffisamment de nourriture pour nourrir 12 personnes. Aujourd'hui, chaque agriculteur nourrit plus de 120 personnes.

Bien des fermes constituent une activité de loisir ou sont exploitées à mi-temps. En 1996, environ un tiers de toutes les fermes rapportaient des recettes agricoles brutes inférieures à 10 000 $. Par ailleurs, 12 % des entreprises agricoles rapportaient des recettes agricoles brutes supérieures à 250 000 $, ce qui indique que les exploitations agricoles peuvent aussi être des entreprises d'envergure. Bon nombre de ces grosses exploitations disposent d'un actif qui se chiffre dans les millions de dollars.

Même si la vie à la campagne offre bien des avantages aux personnes qui cherchent un mode de vie rural, ces avantages ont un prix. Le fait que les maisons soient plus distancées les unes des autres et que la densité de population soit plus faible dans les zones rurales entraîne une augmentation par ménage du coût des services publics, comme le raccordement aux réseaux d'électricité et de gaz, l'entretien des routes, les services de police et de protection contre les incendies. L'approvisionnement en eau potable et l'élimination des eaux usées sont presque toujours la responsabilité du propriétaire. L'éloignement par rapport aux centres commerciaux, aux installations récréatives et aux lieux de travail dans les villes impose des déplacements qui peuvent alourdir l'horaire d'une famille rurale.

Cet isolement relatif fait également des propriétés rurales des cibles de choix pour les voleurs, surtout s'il n'y a personne à la maison aux mêmes heures de la journée. Les programmes de surveillance de quartier et Parents-secours sont aussi moins efficaces en raison de la distance entre les maisons. Un chien de garde intelligent et bien dressé s'avère un bon investissement pour le propriétaire rural.

La personne qui possède une ferme ou une propriété rurale en Ontario peut en faire ce qu'elle désire. Elle peut s'intéresser d'abord et avant tout au mode de vie que la ferme procure en espérant en tirer de quoi couvrir une partie des dépenses familiales. Elle peut aussi en faire une entreprise commerciale sérieuse qui lui procure un bénéfice intéressant et un rendement satisfaisant sur son investissement.

Mais en quoi une entreprise agricole diffère-t-elle d'une entreprise en milieu urbain? D'abord, sur une ferme, on vit et on travaille au même endroit. L'élimination des déplacements quotidiens constitue un avantage pratique. Par contre, si l'entreprise fait faillite, l'agriculteur perd aussi sa maison, d'où la nécessité absolue de se doter d'un bon plan d'entreprise avant de faire le grand saut.

L'agriculture est tributaire des variations climatiques plus que la plupart des entreprises de la ville ou de la banlieue. Habituellement, les pertes attribuables aux conditions météorologiques sont de l'ordre de 5-10 %, mais ce pourcentage est parfois plus élevé. Bien des agriculteurs souscrivent des polices d'assurance-récolte particulières pour s'aider à traverser les moments difficiles (voir sous « Outils de gestion des risques »).

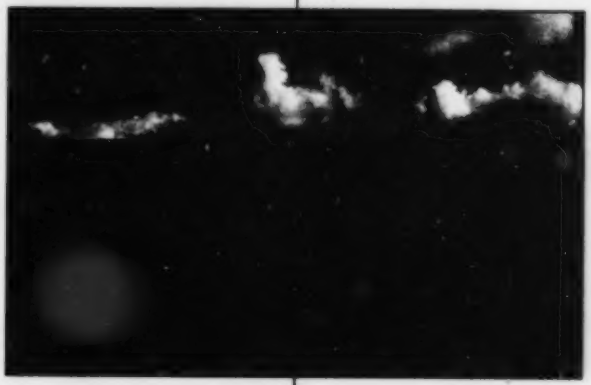
Sur la plupart des fermes, la famille au complet participe aux activités de l'exploitation. Souvent, les enfants commencent tôt à prendre part aux corvées. Il n'est pas rare qu'ils se chargent eux-mêmes de certaines activités commerciales, comme cultiver des légumes pour la vente directe ou élever des porcs ou des veaux. Les organismes voués à la jeunesse en milieu rural comme le Club 4-H et les Junior Farmers contribuent à la constitution de réseaux et à la promotion des aptitudes au leadership.

L'exploitation agricole combine donc les éléments d'une entreprise commerciale et un mode de vie. Agriculteurs et autres résidents des milieux ruraux n'attribuent pas tous la même importance à chacune de ces facettes. C'est une question de choix.

Quelles sont nos motivations? Recherche-t-on l'occasion de pratiquer une activité en particulier, de travailler en côtoyant la nature ou des animaux, de laisser libre cours à sa créativité, ou une occasion de faire de l'argent?

Points à considérer avant d'acheter une propriété rurale

Dans la section précédente, il a été question du fait de vivre à la campagne. Voyons maintenant quels sont les points à considérer avant de se porter acquéreur d'un bien-fonds en particulier.



À quoi servira la propriété? Veut-on exploiter une ferme? Quel genre d'activité nous intéresse? Cultiver des fruits et légumes et les vendre au marché? Produire des grandes cultures? Élever des animaux et les vendre? La ferme doit-elle uniquement servir à des fins récréatives? Veut-on garder des chevaux? Souhaite-t-on tout simplement vivre à la campagne?

Quelles sont nos motivations? Recherche-t-on l'occasion de pratiquer une activité en particulier, de travailler en côtoyant la nature ou des animaux, de laisser libre cours à sa créativité, ou une occasion de faire de l'argent?

Comme pour toute entreprise, les réponses à ces questions détermineront le type de propriété à acheter et son emplacement. Certaines cultures ne poussent bien que dans les zones les plus douces de l'Ontario. Certaines cultures sont plus tolérantes aux sols lourds et humides. Certaines activités commerciales, comme l'autocueillette de fruits et de légumes, conviennent davantage à des emplacements situés près des centres urbains le long de routes fréquentées.

On ferait bien de considérer tous les aspects d'un nouveau milieu avant d'y acquérir une propriété.

Quelles influences un tel déplacement aurait-il sur le mode de vie et sur le coût de la vie? Quels avantages aurait-on de vivre en milieu rural? Des facteurs comme les trajets à parcourir, l'état des routes, les services d'incendie, d'ambulance et de police, et les taxes auront des répercussions certaines sur la vie dans ce nouveau milieu de l'Ontario.

Approvisionnement en eau et qualité de l'eau

De l'eau propre en abondance est essentielle au succès de la ferme et à la santé de la famille qui y habite. La qualité de l'eau ne doit pas être prise à la légère. Pour prévenir sa contamination, il faut situer les puits en amont de toute source de contamination potentielle, les obturer et les sceller. On doit faire analyser l'eau potable chaque année pour s'assurer de l'absence de contaminants bactériens. Le Service de santé publique local peut offrir ce service ainsi que des consultations téléphoniques et des brochures sur la qualité de l'eau.

On doit faire analyser l'eau potable chaque année pour s'assurer de l'absence de contaminants bactériens.

On trouve deux principaux types de puits : le puits de surface et le puits profond. Un puits de surface mesure habituellement environ 1 m (3-4 pi) de diamètre et 5-10 m (15-30 pi) de profondeur. Un puits profond peut être formé d'un tuyau de 15 ou 23 cm (6 ou 9 po) enfoui jusqu'à 15-70 m (50-230 pi) ou plus dans le sol. Le type de puits qu'on creuse ou qu'on fore à la tarière ou à la sondeuse dépend de la disponibilité et du type de l'eau souterraine dans la région. Une visite rapide à quelques voisins ou une conversation avec certains foreurs de puits de la région donnent une bonne idée des choix qui s'offrent.

Pour chaque puits qu'ils forent, les foreurs de puits doivent déposer auprès du ministère de l'Environnement de l'Ontario un dossier d'information qui précise la profondeur du puits, la grosseur du tuyau et le débit. Toutes les municipalités de l'Ontario ont accès à cette information.

Élimination des eaux usées

En l'absence d'un réseau d'égout municipal, toutes les eaux usées domestiques doivent être évacuées au moyen d'un système septique. La dimension et la forme de la fosse et du champ d'épuration dépendent de la grosseur de la maison et du nombre de personnes qui y vivent. Les appareils qui consomment beaucoup d'eau et de détergents, comme les lave-vaisselle et les laveuses automatiques, influencent la grosseur et le type de fosse septique et de champ d'épuration nécessaires.

Pour une utilisation moyenne, une fosse septique doit être vidangée tous les trois ans. On confie ce travail à un entrepreneur agréé, étant donné que le mode et le lieu d'élimination des eaux usées doivent faire l'objet d'une autorisation. Il est illégal d'épandre sur des terres agricoles des eaux d'égout non traitées.

Chaque collectivité compte des entrepreneurs agréés qui installent et entretiennent les systèmes septiques. Il faut se procurer un *certificat d'approbation* avant de construire, d'installer ou de modifier de quelque manière que ce soit un système septique. Communiquer avec la municipalité pour de l'information sur les autorisations à obtenir.

Élimination des déchets

L'enlèvement des ordures domestiques n'est pas un service offert dans toutes les collectivités rurales. Si les déchets ne peuvent être compostés, réutilisés ou recyclés, on doit les apporter à la station de transfert locale. Quant aux matières dangereuses, telles que médicaments périmés, produits vétérinaires, peintures, nettoyants, lubrifiants et leurs contenants, huile à moteur usagée, isolants, bois traité sous pression et piles, on doit les apporter à un centre de recyclage ou à un site désigné d'élimination des déchets dangereux.

On doit éliminer les cadavres d'animaux dans les 48 heures soit en les enfouissant, soit en les faisant ramasser par un entrepreneur agréé dans la collecte de cadavres d'animaux. On doit enfouir les cadavres à 0,6 m (2 pi) de profondeur, loin de tout puits ou de toute source d'eau de surface, et dans un sol peu propice aux suintements.

Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau

Les propriétaires fonciers de l'Ontario ont certains droits et certaines responsabilités en ce qui touche à l'utilisation de l'eau. La *Loi sur le drainage, 1975* reconnaît aux propriétaires fonciers le droit de débarrasser leurs propriétés des surplus d'eau dont ils ne veulent pas ou dont ils n'ont pas besoin. Traditionnellement, on classe l'eau de drainage en trois catégories :

- l'eau s'écoulant dans les voies d'eau naturelles;
- l'eau s'écoulant dans les canaux aménagés;
- l'eau s'écoulant à la surface du sol.

C'est l'enlèvement des eaux de surface ou des excès d'eau souterraine restée dans le sol trop longtemps qui pose le plus de problèmes aux agriculteurs et propriétaires fonciers.

Le drainage souterrain des terres agricoles procure un certain nombre d'avantages aux agriculteurs. Il améliore la capacité du sol à respirer et à se réchauffer, offrant ainsi des conditions optimales pour la germination de la semence et la croissance des cultures. Le drainage souterrain améliore la structure du sol, ce qui permet à une plus grande proportion de pluie de s'infiltrer dans le sol et d'être accessible aux plantes en croissance.

Une terre agricole bien drainée est plus résistante à la compaction par la machinerie et le bétail qu'un sol mouillé. Elle est aussi moins vulnérable à l'érosion causée par le ruissellement à la surface du sol. Comme le drainage permet de devancer les semis, accélère la germination et favorise une croissance uniforme, les végétaux cultivées sur des terres bénéficiant d'un système de drainage souterrain produisent de plus grosses récoltes et sont moins sensibles à la maladie que dans des sols compactés, froids et humides.

Les avantages économiques du drainage souterrain varient selon la capacité du sol à retenir l'eau, la valeur de la culture et le potentiel de production de la terre. Les données recueillies en Ontario et en Ohio montrent que le drainage souterrain peut améliorer les rendements des céréales de 15 à 115 %. Dans certaines cultures de grande valeur comme celle de la tomate ou des légumes orientaux, cet avantage économique peut représenter des milliers de dollars par année.

La *Loi sur le drainage* autorise les propriétaires fonciers dont les terres se situent dans un bassin versant à établir un réseau de drainage municipal destiné à emporter les surplus d'eau dont ils ne veulent pas. Ces réseaux peuvent

comprendre des fossés ouverts, des postes de pompage, des digues et/ou des tuyaux de drainage souterrains. L'installation de tels tuyaux de drainage est approuvée à la majorité des voix exprimées par les propriétaires touchés, et payée au moyen d'un prélèvement sur le compte de taxes municipales.

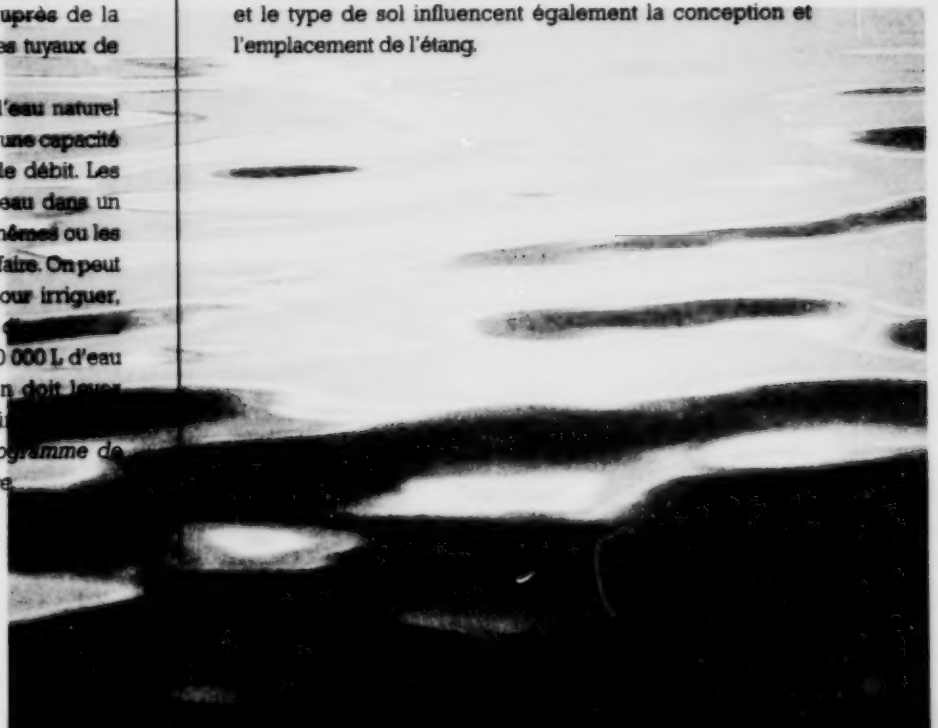
En vertu de la *Loi sur le drainage*, les agriculteurs peuvent emprunter de l'argent de la municipalité à des taux d'intérêt réduits pour installer des tuyaux de drainage permettant d'évacuer les eaux d'une terre vers un drain municipal. Encore une fois, le remboursement de ce prêt se fait par prélèvement sur le compte de taxes. Avant d'acheter une ferme, il est conseillé de vérifier auprès de l'hôtel de ville si des prélèvements sont faits sur le compte de taxes à l'égard de la propriété ou s'il existe une débenture en circulation en vertu de la *Loi sur le drainage au moyen de tuyaux* ou de la *Loi sur le drainage*. On peut aussi se procurer auprès de la municipalité un plan montrant l'emplacement des tuyaux de drainage.

L'eau peut être évacuée vers un cours d'eau naturel longeant les terres, pourvu que le cours d'eau ait une capacité suffisante pour faire face à cet accroissement de débit. Les propriétaires fonciers peuvent aussi recevoir l'eau dans un cours d'eau naturel situé sur leurs terres si eux-mêmes ou les propriétaires précédents avaient l'habitude de le faire. On peut aussi prendre l'eau d'un cours d'eau naturel pour irriguer, remplir un étang, pratiquer l'aquaculture ou à [illegible] agricoles, pourvu qu'on ne puise pas plus de 50 000 L d'eau par jour. Au-delà de cette consommation, on doit [illegible] annuellement un permis auprès du mi[illegible] l'Environnement de l'Ontario en vertu du *Programme de réglementation des prélèvements d'eau de surface*.

Si l'on retire de l'eau d'un cours d'eau naturel, il faut s'assurer de laisser une quantité d'eau raisonnable s'écouler en aval. Un propriétaire foncier qui interrompt un cours d'eau naturel, par l'aménagement d'une digue ou l'installation d'un ponceau, par exemple, ou qui prélève trop d'eau, s'expose à un recours en dommages-intérêts.

Étang

Un étang peut servir à de multiples fins. Il peut servir de source d'eau pour le bétail ou l'irrigation, de bassin pour la natation ou d'habitat pour la faune sauvage. On doit décider de ces utilisations avant d'aménager l'étang afin que l'emplacement, la forme, la profondeur et la dimension de l'étang soient compatibles avec l'usage qu'on veut en faire. La source d'eau et le type de sol influencent également la conception et l'emplacement de l'étang.



M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Les propriétaires d'étang doivent s'assurer qu'ils possèdent tous les permis nécessaires avant d'entreprendre les aménagements. Le fait d'obtenir l'autorisation d'un organisme ne constitue en rien une garantie que l'on obtiendra une autorisation d'un autre organisme. **Voici les permis qui peuvent être exigés :**

- un permis de l'Office de la protection de la nature local si l'étang est aménagé sur une plaine inondable ou entraîne la modification d'un cours d'eau;
- un permis du ministère des Richesses naturelles pour la construction d'une digue ou le détournement d'un cours d'eau naturel;
- un permis du ministère de l'Environnement si l'eau est prélevée d'un cours d'eau naturel à un débit supérieur à 50 000 L/jour;
- un permis du ministère de l'Environnement pour utiliser des herbicides visant à maîtriser la végétation aquatique;
- un permis du ministère des Richesses naturelles pour transférer des poissons si l'étang est ensemencé;
- un permis de pêche de résident si l'on a l'intention de pêcher dans un étang alimenté par un cours d'eau qui traverse la propriété.

Gestion de terrains boisés

Les boisés sont une partie importante du paysage agricole. Les terres boisées procurent à leurs propriétaires des avantages sur les plans environnemental, social et économique. Une forêt bien gérée peut même être une source importante de revenus pour la ferme. Les arbres, comme tous les autres végétaux, poussent, parviennent à maturité, sont sensibles à la maladie et meurent. Un programme bien planifié de récolte des arbres à maturité garde la forêt jeune, saine et productive, et procure revenu et plaisir au propriétaire.

Même si les produits de la forêt traditionnels comme les billes de sciage, le bois de chauffage et le sirop d'érable demeurent d'importantes sources de revenu pour bien des propriétaires de terres boisées, on peut aussi tirer de la forêt des revenus provenant de services et de produits de spécialité. On peut ainsi tirer parti des créneaux que représentent le bois de tilleul d'Amérique utilisé pour la sculpture, le bois de frêne noir utilisé pour la vannerie et les aliments comme les crosses de fougère, l'ail des bois et les champignons sauvages. La forêt peut aussi être un habitat pour des plantes nutriceutiques et médicinales. Percevoir des frais des personnes qui utilisent la terre pour chasser, pêcher, faire de la randonnée, de la motoneige ou qui empruntent autrement les sentiers est un autre moyen de rentabiliser les terres forestières. Il faut savoir toutefois que ces activités peuvent aussi nuire à la croissance des arbres et à l'habitat faunique.

De nos jours, le propriétaire d'une terre boisée doit connaître la réglementation fiscale, les droits de propriété et les principes de gestion de l'écosystème. En vertu du Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA), les boisés de ferme admissibles, d'une superficie d'au moins 4 hectares (10 acres), sont imposés au

Les propriétaires d'étang doivent s'assurer qu'ils possèdent tous les permis nécessaires avant d'entreprendre les aménagements. Le fait d'obtenir l'autorisation d'un organisme ne constitue en rien une garantie que l'on obtiendra une autorisation d'un autre organisme. **Voici les permis qui peuvent être exigés :**

- **un permis de l'Office de la protection de la nature local si l'étang est aménagé sur une plaine inondable ou entraîne la modification d'un cours d'eau;**
- **un permis du ministère des Richesses naturelles pour la construction d'une digue ou le détournement d'un cours d'eau naturel;**
- **un permis du ministère de l'Environnement si l'eau est prélevée d'un cours d'eau naturel à un débit supérieur à 50 000 L/jour;**
- **un permis du ministère de l'Environnement pour utiliser des herbicides visant à maîtriser la végétation aquatique;**
- **un permis du ministère des Richesses naturelles pour transférer des poissons si l'étang est ensemencé;**
- **un permis de pêche de résident si l'on a l'intention de pêcher dans un étang alimenté par un cours d'eau qui traverse la propriété.**

Gestion de terrains boisés

Les boisés sont une partie importante du paysage agricole. Les terres boisées procurent à leurs propriétaires des avantages sur les plans environnemental, social et économique. Une forêt bien gérée peut même être une source importante de revenus pour la ferme. Les arbres, comme tous les autres végétaux, poussent, parviennent à maturité, sont sensibles à la maladie et meurent. Un programme bien planifié de récolte des arbres à maturité garde la forêt jeune, saine et productive, et procure revenu et plaisir au propriétaire.

Même si les produits de la forêt traditionnels comme les billes de sciage, le bois de chauffage et le sirop d'érable demeurent d'importantes sources de revenu pour bien des propriétaires de terres boisées, on peut aussi tirer de la forêt des revenus provenant de services et de produits de spécialité. On peut ainsi tirer parti des créneaux que représentent le bois de tilleul d'Amérique utilisé pour la sculpture, le bois de frêne noir utilisé pour la vannerie et les aliments comme les crosses de fougère, l'ail des bois et les champignons sauvages. La forêt peut aussi être un habitat pour des plantes nutriceutiques et médicinales. Percevoir des frais des personnes qui utilisent la terre pour chasser, pêcher, faire de la randonnée, de la motoneige ou qui empruntent autrement les sentiers est un autre moyen de rentabiliser les terres forestières. Il faut savoir toutefois que ces activités peuvent aussi nuire à la croissance des arbres et à l'habitat faunique.

De nos jours, le propriétaire d'une terre boisée doit connaître la réglementation fiscale, les droits de propriété et les principes de gestion de l'écosystème. En vertu du Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA), les boisés de ferme admissibles, d'une superficie d'au moins 4 hectares (10 acres), sont imposés au

taux de 25 % du taux d'imposition résidentielle – soit le même taux d'imposition que les terres agricoles. Il faut au préalable qu'un approbateur de plan de forêt aménagée approuve le boisé de ferme. La demande d'adhésion au Programme se fait auprès de la Ontario Woodlot Association ou de l'Association forestière de l'Ontario.

Consulter un comptable agréé, un avocat ou un fonctionnaire municipal au sujet de la réglementation fiscale et des implications juridiques d'un changement de vocation de la terre et de son utilisation à d'autres fins qu'à des fins agricoles.

Le fait de permettre au bétail de pâturer un boisé détruit l'écosystème en endommageant l'écorce des arbres, en empêchant les plantules de se développer et en compactant le sol du boisé. Comme un boisé sain produit très peu de graminées productives, le fait de laisser les bêtes pâturer le boisé est très peu profitable pour le propriétaire du bétail.

Un boisé sain procure un habitat à tout un éventail d'espèces végétales et animales forestières. Les boisés qui offrent les meilleurs habitats pour la faune contiennent un mélange d'espèces et des arbres de tous âges et de toutes tailles. Un boisé sain est un écosystème sain.

Gestion d'un boisé

Pratiquer la gestion de la forêt et récolter les produits de la forêt sont des tâches spécialisées. Il est donc important de se faire conseiller par un professionnel lorsque vient le temps d'évaluer et de gérer un boisé existant. Il est également important de comprendre les principes de gestion forestière afin de tirer le meilleur parti possible d'un boisé productif.

De bonnes pratiques forestières procurent un meilleur habitat faunique, des activités récréatives, un beau paysage, un brise-vent, une meilleure qualité d'eau et des produits de la forêt commercialisables. Certaines municipalités ont adopté des règlements de conservation des arbres qui restreignent et réglementent la coupe des arbres. Les ventes de bois de sciage doivent être administrées avec l'aide d'un spécialiste de la foresterie reconnu ou d'un technicien en foresterie travaillant comme représentant du propriétaire du boisé. On ne devrait vendre que les arbres identifiés par ces spécialistes. Le consultant établit un contrat de vente qui protège le propriétaire foncier et la terre contre les pratiques de récolte du bois éhontées ou nuisibles.

De bonnes pratiques forestières procurent un meilleur habitat faunique, des activités récréatives, un beau paysage, un brise-vent, une meilleure qualité d'eau et des produits de la forêt commercialisables.

On trouve souvent sur les fermes des espaces difficiles à travailler qu'on doit cesser de cultiver. Il peut s'agir de terrains en pente, mal drainés, sujets à la sécheresse ou simplement difficiles à cultiver en raison de leurs dimensions ou de leur forme. Ces terres peuvent être plantées d'arbres. On peut planter des conifères ou des feuillus et obtenir de bons résultats, même si certaines espèces sont plus tolérantes que d'autres à des conditions extrêmes.

Pour établir un peuplement forestier productif, il est très important de comprendre la relation entre les espèces

d'arbres, le climat, le type de sol et la tolérance à l'eau. La plupart des Offices de conservation de la nature et des consultants privés offrent des conseils pour guider le propriétaire dans sa démarche de reforestation et faciliter le programme de reforestation.

La région forestière carolinienne s'étend à l'Ontario, où elle couvre une superficie qui forme un croissant le long de la rive nord du lac Érié et la partie sud du lac Huron, de Niagara à Goderich. Cette région abrite de nombreuses espèces d'arbres à noix tels que noyer cendré, noyer noir, caryer, et d'autres espèces à noix comestibles comme le hêtre à grandes feuilles, le noyer du Japon à fruits cordiformes et le caryer à noix douce. Ces noix sauvages sont une source de nourriture importante pour la faune et certaines peuvent aussi être vendues pour la consommation humaine.

Agroforesterie

Les systèmes d'agroforesterie combinent agriculture ou horticulture et pratiques forestières, dans le but de produire des aliments, du fourrage, du bois de sciage et d'autres produits commercialisables tirés de la terre. Pendant qu'une plantation commerciale d'arbres est en voie de s'établir, l'agroforesterie permet au propriétaire de récolter certains produits de la terre qu'il peut commercialiser.

Le ceinturage d'une terre par la plantation d'arbres produisant du bois de sciage constitue une forme nouvelle et fascinante de l'agroforesterie. Cette pratique, mise au point par des agriculteurs de Nouvelle-Zélande, consiste à installer des brise-vent sur le pourtour des champs afin de réduire les dommages causés par le vent. Ces ceintures d'arbres renferment une combinaison d'essences de résineux et d'essences de feuillus. On augmente la valeur de la plantation en *élaguant les troncs* pendant la croissance de façon à produire du bois de sciage exempt de nœuds. Au fur et à mesure que l'arbre grandit, on élague certaines branches avant qu'elles n'atteignent 2,5 cm (1 po) de diamètre. La présence de cette ceinture d'arbres ne gêne aucunement la culture traditionnelle des champs. On obtient même des rendements accrus grâce à la réduction des pertes de sol, résultat de la maîtrise de l'érosion éolienne.

Dans une autre application, on plante serrés des feuillus entremêlés de conifères. Les conifères offrent une protection aux essences à feuilles caduques. On élague les branches des deux types d'arbres afin d'obtenir du bois de sciage de meilleure qualité. Au fur et à mesure que les conifères parviennent à maturité, on les récolte, ce qui laisse tout l'espace voulu pour permettre aux essences de feuillus à croissance plus lente de prendre de l'expansion et de fournir à maturité du bois de sciage de grande valeur. Suivant ce mode d'exploitation, les arbres sont « cultivés » de façon à donner un produit commercialisable. Ce mode d'exploitation diffère de la reforestation en ce sens que les espèces sont planifiées et gérées de la même façon qu'une culture agricole vivace.

Voici certains des avantages de l'agroforesterie : diversification du paysage et des sources de revenus, protection de l'environnement, amélioration de l'habitat faunique et utilisation économique mais viable de la terre agricole. On peut améliorer la qualité de l'eau et les teneurs en nitrate des eaux souterraines par l'utilisation de ceintures d'arbres, de brise-vent et de bandes tampons le long des cours d'eau, car ceux-ci absorbent les éléments nutritifs et freinent la course des eaux de ruissellement vers les cours d'eau. Les peuplements de feuillus améliorent la valeur d'une terre au fur et à mesure que les arbres grandissent, ce qui garantit un bon rendement sur l'investissement du propriétaire après un certain nombre d'années.

Programme d'intendance environnementale des terres privées

Le Programme d'intendance environnementale des terres privées du ministère des Richesses naturelles met l'accent sur la création de partenariats communautaires qui influencent l'intendance environnementale des terres et la gestion des ressources par des intérêts privés. Grâce à des Conseils d'intendance environnementale établis dans la collectivité, le Programme fait la promotion de l'usage responsable des terres au moyen d'ateliers et de séminaires sur la saine gestion des boisés. Bien des propriétaires fonciers, appuyés par des Conseils d'intendance environnementale et le ministère des Richesses naturelles, mettent sur pied des associations de propriétaires de terrains boisés qui forment leurs membres. On peut se renseigner sur les Conseils d'intendance environnementale auprès d'un bureau régional du ministère des Richesses naturelles.

Plans de ferme environnementaux

Une famille d'agriculteurs établit de son plein gré un plan de ferme environnemental (PFE). Chaque plan souligne les points forts de la ferme sur le plan environnemental, cerne les aspects préoccupants pour l'environnement et établit des buts réalistes pour améliorer les conditions environnementales sur la ferme compte tenu de l'échéancier que se donnent les propriétaires.

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) offre, comme mesure incitative, une somme allant jusqu'à 1 500 $/ ferme à ceux qui acceptent d'établir un PFE. Les agriculteurs participants identifient les aspects et pratiques qui soulèvent des préoccupations sur le plan environnemental et élaborent des plans visant à remédier à ces lacunes. La mesure incitative n'est accordée que moyennant le respect de certains critères. En plus de la somme versée, le PFE aide les agriculteurs à économiser sur les coûts de production et à prévenir les poursuites pouvant résulter d'atteintes à l'environnement.

Le Programme est administré par l'Association pour l'amélioration des sols et des cultures de l'Ontario, un regroupement d'agriculteurs bénévoles qui s'intéressent à l'amélioration des pratiques agricoles et culturales partout en Ontario. Il existe des associations locales dans la plupart des comtés de l'Ontario. Pour localiser l'Association pour l'amélioration des sols et des cultures de l'Ontario dans un comté ou un district particulier, on peut communiquer avec le siège social de l'association, dont les coordonnées figurent dans les *Références*, à la page 102.

L'entreprise agricole

Analysons pour un moment la ferme comme s'il s'agissait d'un magasin à rayons. Chaque activité – cultures, élevage d'ovins, autocueillette de fraises, par exemple – constitue un rayon distinct comme le sont les rayons des vêtements pour femmes, des vêtements pour enfants ou des chaussures dans un grand magasin. Mais il n'y a qu'un seul compte bancaire (distinct, bien entendu, du compte personnel du propriétaire). Quels sont les rayons, ou les activités, qui contribuent le plus à la rentabilité de l'entreprise et ceux qui lui nuisent le plus? Le seul moyen de le savoir est de faire le suivi des activités en analysant les produits et charges liés à chaque activité et à chaque catégorie de produit comprise dans chacune.

L'agriculture est, en un sens, plus complexe qu'un magasin à rayons. Bien des facteurs qui échappent à la mainmise de l'exploitant influencent la production et la vente de la production. L'agriculteur doit bien analyser ces facteurs avant de décider de s'adonner à une activité particulière, de la même façon que le propriétaire du magasin doit analyser quelles sont les contraintes économiques qui nuisent, par exemple, à la vente de tailleurs en laine pour dames.

Ainsi, l'établissement d'un budget, la tenue de livres, les analyses de marché et l'élaboration d'un plan d'entreprise font tous partie des outils qui assurent une gestion réussie de l'entreprise. Ces outils permettent à l'agriculteur de choisir les activités auxquelles il s'adonnera, celles auxquelles il fera prendre de l'expansion et celles qu'il vaut mieux réduire ou éliminer pour assurer l'atteinte de ses objectifs commerciaux.

...faire le suivi des activités en analysant les produits et charges...

Établissement d'un plan d'entreprise pour la ferme

UN PLAN D'ENTREPRISE est utile à deux fins. Il oriente au quotidien la prise de décisions et aide à fournir aux prêteurs un profil de l'entreprise. S'il est bien fait, le plan permet à l'exploitant de bien analyser, avant d'investir, toutes les répercussions que l'expansion de ses activités pourrait avoir sur la nouvelle entreprise.

Un plan d'entreprise énonce les buts poursuivis par l'entrepreneur et propose des moyens d'atteindre ces buts. Le plan identifie habituellement le produit ou service que l'entreprise offrira, la clientèle desservie, la concurrence, les plans de production et de commercialisation, la façon dont tous les aspects de l'entreprise seront gérés et la façon dont le financement sera élaboré. Comme beaucoup de nouvelles entreprises échouent par manque de planification, l'entrepreneur qui établit un plan d'entreprise complet améliore ses chances de réussite.

Les prêteurs se fient au plan d'entreprise pour évaluer la viabilité financière du projet. Ils veulent avoir l'assurance que les sommes consenties pourront être remboursées à même le fruit des activités quotidiennes et que le propriétaire en tirera aussi un bon revenu. Un plan d'entreprise complet est la plupart du temps nécessaire à l'obtention de financement.

En agriculture, **voici les questions fondamentales à se poser** au moment d'élaborer le plan d'entreprise :

- Quelles sont mes attentes en termes de bénéfice et de mode de vie?
- Qu'est-ce que je dois savoir pour réussir dans ce type d'exploitation?
- Sur quels marchés puis-je écouler mes produits et comment y avoir accès?
- Combien de temps et d'énergie suis-je prêt(e) à consacrer à cette entreprise?
- Mon conjoint partage-t-il les mêmes attentes que moi en ce qui a trait à l'entreprise?
- Est-ce vraiment là le genre de vie que nous souhaitons?

Bien entendu, chacune de ces questions en soulève plusieurs autres. Tôt ou tard, elles débouchent sur les réponses que l'on cherche. En gardant l'esprit ouvert, on en vient à décider si l'on plonge ou non et comment se fera le grand saut.

Le plan de commercialisation élément majeur de tout plan d'entreprise, décrit la façon dont se fera le rapprochement entre les besoins du client et les produits ou services offerts. L'élaboration d'un plan de commercialisation repose sur une étude de marché, l'établissement d'objectifs et leur évaluation.

Voici les questions à se poser :

- Quels sont mes produits et services?
- Qui sont mes clients, que recherchent-ils et quelle quantité vont-ils acheter?
- Combien sont-ils prêts à payer pour le produit ou service?
- Quel est le meilleur moyen pour que mon produit rejoigne la clientèle?
- Quel est le meilleur moyen d'emballer le produit?
- Quels sont les meilleurs moyens d'annoncer les produits ou services?
- Quelles sont les caractéristiques du produit ou de l'entreprise qui inciteront les clients à en redemander?

Le plan de production décrit la façon dont le produit sera élaboré, la façon dont il sera conditionné en vue de sa vente et les services qui viendront avec le produit.

Voici ce qu'il faut se demander :

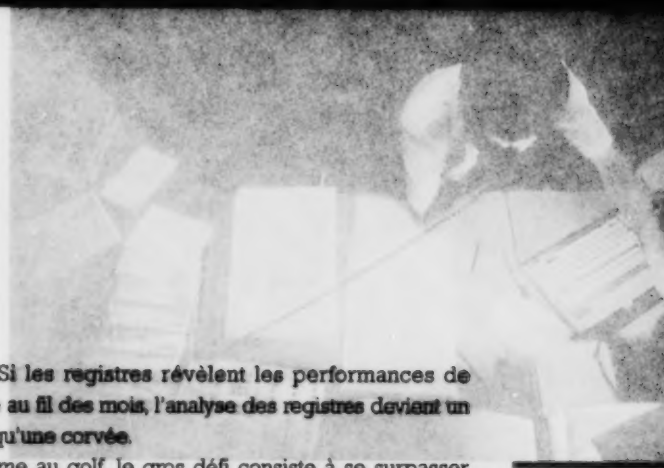
- Que dois-je savoir au sujet de ce type de production?
- Quelle quantité dois-je produire pour répondre à la demande? Suis-je à même de faire face à une augmentation de la demande?
- Combien coûtera le produit? Y a-t-il moyen d'abaisser ce coût?
- Y a-t-il une marge de profit suffisante entre le prix coûtant et le prix de vente?
- La marge de profit vaut-elle le risque?

Le plan des ressources humaines décrit les besoins en main-d'œuvre de l'entreprise. **On l'élabore au terme de la réflexion suivante :**

- Combien d'heures de travail faut-il pour mettre sur pied et exploiter cette entreprise?
- Combien d'heures de travail ma famille et moi sommes-nous prêts à y consacrer? Comment les membres de ma famille seront-ils rémunérés?
- Pour combien d'heures de travail faudra-t-il engager du personnel et sous quelle forme se feront ces heures de travail? Combien devrai-je payer le personnel?
- Quels avantages sociaux suis-je tenu(e) d'accorder à mes employés, à moi-même et quels autres avantages suis-je prêt(e) à accorder?
- Combien de revenus supplémentaires chaque unité de travail génère-t-elle pour l'entreprise?

Le plan financier décrit le mode de financement de l'entreprise. **Voici l'analyse qu'il faut faire :**

- À combien doit se chiffrer ma contribution financière?
- Combien en coûtera-t-il pour mettre sur pied l'exploitation?
- Combien d'argent me faudra-t-il pour exploiter l'entreprise jusqu'à ce qu'elle génère suffisamment de fonds pour permettre le remboursement des prêts? Combien de temps cela prendra-t-il?
- À quelles sources de financement puis-je accéder pour obtenir ce dont j'ai besoin plus une marge confortable?
- Quelle sera ma situation financière après les cinq premières années d'activité?



Ces quatre plans, plus le *sommaire*, une analyse des activités d'une longueur de une à deux pages, constituent le plan d'entreprise au complet. Pour que le plan se concrétise, on commence par rédiger un *énoncé de mission*, un simple énoncé de ce qu'on espère et rêve que l'entreprise deviendra. On encadre ensuite l'énoncé de mission et on le suspend sur le mur de son bureau là où les yeux se posent souvent. La lecture quotidienne de l'énoncé de mission permet de maintenir l'entreprise sur la bonne voie.

En envisageant le plan d'entreprise comme une étude de l'entreprise que l'on fait pour sa propre information et pour son intérêt personnel, l'exercice devient beaucoup plus valorisant et significatif.

Toute entreprise, qu'elle soit exploitée à temps plein ou à temps partiel, demeure une entreprise. Même les entreprises exploitées à temps partiel peuvent prendre de l'expansion, prospérer et se transformer en des entreprises rentables à temps plein, ou décliner. Les entrepreneurs doivent faire leur planification sur papier avant d'engager d'imposantes sommes d'argent. Il n'est pas inhabituel de dépenser 10 % du budget d'établissement d'une entreprise en frais de recherche d'information et en planification avant de démarrer l'entreprise. Il est beaucoup plus rentable d'agir ainsi que de s'exposer à des écueils une fois l'entreprise mise sur pied.

Modes de tenue des registres

Les registres sont à la base d'une bonne comptabilité et d'une bonne planification. Il est donc important de tenir des registres à jour à la fois des aspects financiers et des aspects matériels d'une entreprise agricole. La tenue de registres est beaucoup plus agréable et satisfaisante si le système est simple et facile d'emploi. Si les registres révèlent les performances de l'entreprise au fil des mois, l'analyse des registres devient un jeu, plutôt qu'une corvée.

Comme au golf, le gros défi consiste à se surpasser soi-même. Un système qui révèle un nombre accru de porcs sevrés ou un plus gros chiffre d'affaires que l'année précédente, peut faire de la tenue de livres et de l'analyse un volet gratifiant de l'exploitation de l'entreprise. Même si la gestion des taxes est un aspect important et essentiel de la tenue de livres, elle ne doit jamais prendre la place d'une saine gestion des affaires et être la seule raison qui justifie de tenir des livres.

Les registres financiers comprennent tous les postes de produits et de charges, les opérations de crédit et les évaluations des biens en immobilisations et des stocks. Les registres matériels portent notamment sur les rendements en céréales, les quantités d'aliments du bétail et/ou d'engrais achetées, les poids des animaux, la production par animal, etc. On doit présenter les registres matériels et financiers de manière à pouvoir faire le rapprochement entre eux. Ainsi, le gestionnaire avisé comprend qu'une charge à tel poste se traduit par un profit ou une perte à tel autre poste. C'est là le côté agréable de la tenue des registres.

Des registres précis aident à établir les budgets et fournissent l'information nécessaire à la préparation des états financiers, à la production des déclarations exigées des pouvoirs publics, au chapitre notamment du Régime de

pensions du Canada, de l'Assurance-emploi, de l'Impôt-santé des employeurs, de la santé et de la sécurité du travail, de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur les produits et services, et de la taxe de vente de l'Ontario.

Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario

Le Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario (PAGEAO) vise à fournir de l'information de gestion aux agriculteurs en les aidant à identifier les sources de profit, les points forts et les points faibles ainsi que le rendement de leur entreprise agricole. Le PAGEAO permet aux gestionnaires de comparer leurs résultats financiers réels aux prévisions pour l'année et aux résultats d'entreprises semblables. Une participation constante permet une comparaison des tendances annuelles de rendement et de rentabilité.

Gestion de la main-d'œuvre agricole

Selon l'envergure et la nature de l'entreprise agricole, il peut être nécessaire ou profitable d'engager de la main-d'œuvre supplémentaire, soit à temps plein, soit à temps partiel. La production de fruits et légumes réclame habituellement de l'aide, au moins durant les récoltes, et parfois au moment des plantations et de la saison de croissance. Dans le cas d'une entreprise d'élevage, lorsque les membres de la famille ne permettent pas de combler les besoins en main-d'œuvre, il faut parfois s'adjoindre de l'aide extérieure à longueur d'année.

Se procurer la main-d'œuvre nécessaire au travail de ferme est un défi constant en Ontario. En général, les employés de ferme à temps plein ne sont pas aussi bien rémunérés que les travailleurs d'usine. Le travail qu'ils sont appelés à faire ne sourit pas non plus à tout le monde. Comme les petites entreprises ne peuvent pas toujours se permettre d'offrir les mêmes avantages sociaux que les grandes entreprises, elles ne sont pas dans la course pour attirer de la main-d'œuvre compétente. On inclut parfois dans l'offre faite aux employés celle d'occuper une maison sur la ferme.

Il reste que bien des gens préfèrent travailler en plein air, avec des animaux et de la machinerie, et préfèrent l'environnement et le mode de vie que leur procure la vie à la ferme. Il y en a d'autres qui recherchent du travail saisonnier ou un emploi à temps partiel. Les employeurs qui offrent des salaires concurrentiels ont peu de difficulté à recruter et à garder de bons employés. En fait, bien des travailleurs saisonniers retournent travailler sur la même ferme, année après année.

De nos jours, la population active est de plus en plus mobile. Les employés sont plus disposés que jamais à trouver l'emploi qui leur offre la satisfaction et la rémunération qu'ils recherchent, de telle sorte que si une entreprise agricole n'est pas à même de leur offrir de l'avancement et du perfectionnement, le gestionnaire doit s'attendre à faire face à un roulement de personnel périodique.

Décider de devenir un employeur est un pensez-y bien. Gérer du personnel avec qui l'on n'a aucun lien de parenté est une toute autre affaire que gérer du personnel faisant partie de la famille. Il faut s'attendre à ce que cette différence modifie la façon dont l'exploitant gère son entreprise. Le style de gestion et d'exploitation devient plus structuré du fait des lois du travail, de la gestion de la paye, des contributions aux avantages sociaux, des indemnités de congé annuel et des conditions de travail.

La création d'un nouveau poste peut être à l'avantage du propriétaire, de la famille et des employés. Un employé satisfait et motivé a plus de chances de constituer un atout pour l'entreprise qu'un employé découragé. Une bonne description de tâches, une perception claire de la chaîne de commandement et des rapports entre l'employé et les autres membres de la famille concourent, au même titre que les conditions de travail, la rémunération et l'octroi de vacances raisonnables, à donner des employés productifs et satisfaits.

Avant d'embaucher quelqu'un, mettre sur papier les objectifs de chaque poste. Établir un dossier distinct pour chaque employé afin de pouvoir consulter les objectifs du poste au moment d'évaluer les employés et de prendre des décisions de gestion à leur sujet. Voici certaines questions à se poser avant d'embaucher du personnel :

1. De quel type d'aide ai-je besoin : à court terme, à temps partiel, à plein temps de façon saisonnière ou permanente?
2. L'entreprise a-t-elle suffisamment de disponibilités pour supporter le coût de l'emploi qui serait créé?
3. Cet emploi maintiendra-t-il l'intérêt d'un employé hautement motivé?
4. Quels avantages peut-on tirer de l'augmentation de la main-d'œuvre?
5. Ai-je l'entregent et la patience voulus pour former, superviser et évaluer des employés?
6. Quel type d'employé conviendra le mieux à ce poste?

Source : Manuel des employeurs en agriculture et en horticulture

Au moment de planifier les besoins en main-d'œuvre, le tableau 1 peut aider à budgétiser le coût de la main-d'œuvre. Se rappeler que la masse salariale comprend les salaires augmentés des contributions de l'employeur au Régime de pensions du Canada (RPC), des primes d'assurance-emploi (A-E), des primes versées à l'Agence pour la santé et la sécurité au travail (ASST). Il s'agit là de contributions obligatoires qui peuvent alourdir passablement le coût de la main-d'œuvre. Par contre, ces avantages sociaux contribuent à attirer la main-d'œuvre vers le travail à la ferme.

Tableau 1. Planification des besoins en main-d'œuvre

N^{bre} de personnes					
Moment des besoins en main-d'œuvre					
N^{bre} total d'heures					
Coût salarial					
RPC					
A-E					
ASST					
Coût total					

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Les entreprises n'ont pas toutes les mêmes besoins en termes de type de main-d'œuvre et d'effectif. Les tableaux 2 et 3 donnent des exemples de besoins en main-d'œuvre pour différentes activités d'élevage et de culture. Ces besoins peuvent être comblés en tout ou en partie par des membres de la famille. Par ailleurs, le nombre total d'heures indiqué peut varier en plus ou en moins, selon la taille de l'entreprise, l'équipement dont on dispose et l'efficacité des travailleurs. Ces tableaux ne sont fournis qu'à titre d'exemple des besoins en main-d'œuvre à prévoir.

Tableau 2. Heures de travail nécessaires

[illegible]	[illegible] HA	[illegible]
Maïs-grain	7,5	3,0
Maïs à ensilage	10,5	4,2
Soya	6,5	2,6
Céréales de printemps	5,2	2,1
Foin	11,2	4,5
Concombres	846	342
Tomates de transformation (cueillies à la main)	289	116
Chou de transformation	155	62
Betteraves rouges de transformation	123	49

Tableau 3. Nombre d'animaux par équivalent temps plein

[illegible]	NOMBRE PAR PERSONNE
Bovins laitiers	30–40
Bovins de boucherie	100–125
Bovins d'engraissement	*200–500
Truies pour le naissage-engraissage	40–50
Truies pour la mise bas	80–120
Porcs d'engraissement	*2 000/an
Brebis (avec agneaux)	300–400
Pondeuses en cage	*10 000–30 000
Poulets à griller (8 semaines)	*50 000

** De l'aide journalière supplémentaire peut être nécessaire pour des tâches comme le nettoyage, la pesée et le chargement.*

Les salaires versés à des membres de la famille pour leur travail sur la ferme constituent une dépense déductible d'impôt pour les entreprises agricoles. De même, le partage du revenu entre membres d'une même famille peut réduire le fardeau fiscal de la famille. La *Loi de l'impôt sur le revenu* exige que les sommes versées soient compatibles avec le travail réellement effectué, compte tenu de l'âge et des capacités des membres de la famille.

Gestion des risques

Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque et l'agriculture ne fait pas exception à la règle. Dans le cas des cultures, il existe toujours un risque de subir des pertes de récolte attribuables aux conditions météorologiques ou à la maladie, à une gelée hâtive ou tardive, à une chute des prix en deçà du coût de production. Si l'on pratique l'élevage, les risques sont liés à la maladie, aux facteurs de gestion et aux prix, à une hausse des taux d'intérêt par suite d'une inflation galopante, et à d'éventuelles poursuites engendrées par un animal qui se serait échappé, la pollution de l'environnement ou d'autres aspects de la responsabilité civile.

De tous les facteurs de risque, il en est un que les agriculteurs peuvent maîtriser et c'est la qualité de leurs décisions de gestion. Les décisions que les agriculteurs prennent peuvent mettre en péril leur entreprise ou au contraire procurer des avantages nettement supérieurs aux risques encourus. Bien qu'un agriculteur ne puisse pas, et ne doive pas du reste, éviter totalement les risques, il peut minimiser les probabilités qu'un facteur de risque se produise ou en atténuer les effets si un risque se matérialise.

Réduire les probabilités qu'un facteur de risque se matérialise est l'un des objectifs de la planification d'entreprise et des décisions de gestion. En comprenant bien les facteurs de production et en sachant ce qui peut tourner mal et pourquoi, l'agriculteur peut se mettre à l'abri de nombreux risques inhérents à une activité en particulier. En choisissant simplement des activités qui génèrent normalement des profits, et en choisissant des cultures et des animaux qui s'assortissent d'une marge de sécurité, il est possible de réduire les risques de subir une perte.

Les agriculteurs peuvent se protéger des risques en maîtrisant le ratio de l'endettement à l'actif et en participant à différents programmes de protection du revenu dont il est question plus loin dans ce chapitre.

Outils de gestion des risques

1. Établissement d'un budget

Des budgets soigneusement préparés aident à décider des mesures ou des activités à entreprendre et de celles qui n'en valent pas le risque. Le recours à une analyse de sensibilité ou l'étude du pire scénario possible peut aider à déterminer les chances qu'un projet soit une réussite sous différentes conditions. Le MAAARO a élaboré un programme informatisé d'établissement d'un budget selon le risque appelé B.E.A.R. (Budget des entreprises et analyse du risque) qui évalue la vulnérabilité d'une entreprise par rapport aux facteurs de risque. Ce programme est offert sur CD-ROM; on peut en acheter un exemplaire auprès du Centre d'information du gouvernement (voir p. 108).

2. Opérations de couverture

Certaines marchandises peuvent faire l'objet d'opérations de couverture, qui visent à les protéger des risques de fluctuation des cours. Le producteur prend alors une position sur le marché à terme qui est équivalente, mais contraire à sa position existante sur le marché au comptant. Toute évolution des prix au comptant est alors compensée par une fluctuation correspondante du cours offert par les spéculateurs sur le marché à terme.

Les entreprises n'ont pas toutes les mêmes besoins en termes de type de main-d'œuvre et d'effectif. Les tableaux 2 et 3 donnent des exemples de besoins en main-d'œuvre pour différentes activités d'élevage et de culture. Ces besoins peuvent être comblés en tout ou en partie par des membres de la famille. Par ailleurs, le nombre total d'heures indiqué peut varier en plus ou en moins, selon la taille de l'entreprise, l'équipement dont on dispose et l'efficacité des travailleurs. Ces tableaux ne sont fournis qu'à titre d'exemple des besoins en main-d'œuvre à prévoir.

Tableau 2. Heures de travail nécessaires

CULTURE	HEURES/HA	HEURES/AC
Maïs-grain	7,5	3,0
Maïs à ensilage	10,5	4,2
Soya	6,5	2,6
Céréales de printemps	5,2	2,1
Foin	11,2	4,5
Concombres	846	342
Tomates de transformation (cueillies à la main)	289	116
Chou de transformation	155	62
Betteraves rouges de transformation	123	49

Tableau 3. Nombre d'animaux par équivalent temps plein

ESPÈCE	NOMBRE PAR PERSONNE
Bovins laitiers	30–40
Bovins de boucherie	100–125
Bovins d'engraissement	*200–500
Truies pour le naissage-engraissage	40–50
Truies pour la mise bas	80–120
Porcs d'engraissement	*2 000/an
Brebis (avec agneaux)	300–400
Pondeuses en cage	*10 000–30 000
Poulets à griller (8 semaines)	*50 000

** De l'aide journalière supplémentaire peut être nécessaire pour des tâches comme le nettoyage, la pesée et le chargement.*

Les salaires versés à des membres de la famille pour leur travail sur la ferme constituent une dépense déductible d'impôt pour les entreprises agricoles. De même, le partage du revenu entre membres d'une même famille peut réduire le fardeau fiscal de la famille. La *Loi de l'impôt sur le revenu* exige que les sommes versées soient compatibles avec le travail réellement effectué, compte tenu de l'âge et des capacités des membres de la famille.

Gestion des risques

Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque et l'agriculture ne fait pas exception à la règle. Dans le cas des cultures, il existe toujours un risque de subir des pertes de récolte attribuables aux conditions météorologiques ou à la maladie, à une gelée hâtive ou tardive, à une chute des prix en deçà du coût de production. Si l'on pratique l'élevage, les risques sont liés à la maladie, aux facteurs de gestion et aux prix, à une hausse des taux d'intérêt par suite d'une inflation galopante, et à d'éventuelles poursuites engendrées par un animal qui se serait échappé, la pollution de l'environnement ou d'autres aspects de la responsabilité civile.

De tous les facteurs de risque, il en est un que les agriculteurs peuvent maîtriser et c'est la qualité de leurs décisions de gestion. Les décisions que les agriculteurs prennent peuvent mettre en péril leur entreprise ou au contraire procurer des avantages nettement supérieurs aux risques encourus. Bien qu'un agriculteur ne puisse pas, et ne doive pas du reste, éviter totalement les risques, il peut minimiser les probabilités qu'un facteur de risque se produise ou en atténuer les effets si un risque se matérialise.

Réduire les probabilités qu'un facteur de risque se matérialise est l'un des objectifs de la planification d'entreprise et des décisions de gestion. En comprenant bien les facteurs de production et en sachant ce qui peut tourner mal et pourquoi, l'agriculteur peut se mettre à l'abri de nombreux risques inhérents à une activité en particulier. En choisissant simplement des activités qui génèrent normalement des profits, et en choisissant des cultures et des animaux qui s'assortissent d'une marge de sécurité, il est possible de réduire les risques de subir une perte.

Les agriculteurs peuvent se protéger des risques en maîtrisant le ratio de l'endettement à l'actif et en participant à différents programmes de protection du revenu dont il est question plus loin dans ce chapitre.

Outils de gestion des risques

1. Établissement d'un budget

Des budgets soigneusement préparés aident à décider des mesures ou des activités à entreprendre et de celles qui n'en valent pas le risque. Le recours à une analyse de sensibilité ou l'étude du pire scénario possible peut aider à déterminer les chances qu'un projet soit une réussite sous différentes conditions. Le MAAARO a élaboré un programme informatisé d'établissement d'un budget selon le risque appelé B.E.A.R. (Budget des entreprises et analyse du risque) qui évalue la vulnérabilité d'une entreprise par rapport aux facteurs de risque. Ce programme est offert sur CD-ROM; on peut en acheter un exemplaire auprès du Centre d'information du gouvernement (voir p. 108).

2. Opérations de couverture

Certaines marchandises peuvent faire l'objet d'opérations de couverture, qui visent à les protéger des risques de fluctuation des cours. Le producteur prend alors une position sur le marché à terme qui est équivalente, mais contraire à sa position existante sur le marché au comptant. Toute évolution des prix au comptant est alors compensée par une fluctuation correspondante du cours offert par les spéculateurs sur le marché à terme.

3. Contrat à livrer

Dans certains cas, il est possible de conclure un contrat avec un fournisseur, ou une commission de commercialisation pour fournir la totalité ou une partie de la production agricole à un prix fixé d'avance. Si l'on connaît son coût de production, on peut réduire le risque inhérent au prix de la marchandise en modifiant la stratégie de production ou de marketing en fonction des modalités du contrat.

4. Compte de stabilisation du revenu net (CSRN)

Ce programme a été mis sur pied il y a nombre d'années pour permettre aux agriculteurs de faire des versements à leur compte de stabilisation personnel les bonnes années. Les gouvernements fédéral et provincial versent une somme équivalente à ces versements. Les périodes où ses revenus sont faibles, l'agriculteur peut prélever des fonds à même les sommes accumulées dans le compte. Pour plus de renseignements, composer le 1-800-665-2776.

5. Programme d'assurance-récolte

Ce programme offre une protection en cas de pertes de rendement sur certaines récoltes. Les gouvernements fédéral et provincial, qui assument aussi les frais d'administration du programme, versent dans celui-ci une somme équivalente à la prime versée par le producteur. En Ontario, c'est Agricorp qui gère ce programme.

6. Programme pilote d'auto-gestion du risque

Ce projet pilote propre à l'Ontario prévoit le versement par l'État d'une somme additionnelle pour apparier celle que chaque producteur dépose dans son compte CSRN.

7. Revenu de marché

Ce programme procure du soutien aux agriculteurs lorsque les cours des céréales et des oléagineux admissibles tombent sous le seuil établi par le programme.

Pour plus de renseignements sur les programmes de protection du revenu, communiquer avec Agricorp au numéro 1-888-247-4999.

Crédit agricole en Ontario

L'agriculture, qu'elle soit pratiquée à plein temps ou à temps partiel, demeure une activité commerciale. Elle exige un investissement et s'assortit de frais d'exploitation qui vont au-delà des réserves financières personnelles de la plupart des gens. Le crédit est offert aux agriculteurs, comme à d'autres entrepreneurs, mais il ne provient pas des mêmes sources. Les banques à charte sont les principaux établissements qui prêtent aux agriculteurs. Les Coopératives de crédit et les Caisses Populaires sont aussi d'importantes sources de financement pour les agriculteurs. La Société du crédit agricole est une société de l'État fédéral, dont le mandat est de prêter des fonds aux entreprises vouées à l'agriculture ou à un secteur connexe.

L'industrie de l'agrofourniture consent parfois du crédit à sa clientèle sous forme de programmes de paiement différé, de crédit-bail et de paiement par tempérament. Ces modes de financement sont surtout pratiqués par les fournisseurs d'aliments pour le bétail et de machinerie agricole. Les emprunts privés sont encore une pratique courante pour les emprunts hypothécaires, les achats de véhicules et les projets spéciaux.

Pour obtenir des prêts, les deux outils les plus puissants que l'agriculteur ait à sa disposition sont *les biens qu'il peut donner en garantie (ses avoirs) et ses compétences en affaires.* Si l'agriculteur dispose d'un avoir net ou d'éléments d'actif nets réalisables équivalant à la valeur du prêt, les risques pour le prêteur se trouvent réduits, ce qui augmente les chances pour l'emprunteur de négocier un meilleur taux. Des antécédents de réussite en affaires et la présentation d'un plan d'entreprise complet et réaliste sont deux moyens que les agriculteurs peuvent utiliser pour démontrer leurs compétences en affaires.

Il est également important de connaître et de comprendre à fond l'activité dans laquelle on s'engage.

Il est important que l'argent emprunté pour un article en particulier soit remboursé avant que l'article ne devienne hors d'usage ou ne soit vendu. Si l'on échelonne le remboursement d'un tracteur sur 15 ans et que la vie utile du tracteur n'est que de 10 ans, le propriétaire paiera encore le vieux tracteur au moment où il cherchera du financement pour le nouveau. Il est préférable d'échelonner le remboursement sur la durée de vie utile de l'élément d'actif. Plus la durée du prêt est courte, plus faibles sont les coûts d'emprunt pour le même taux d'intérêt.

Pour obtenir des prêts, les deux outils les plus puissants que l'agriculteur ait à sa disposition sont les biens qu'il peut donner en garantie (ses avoirs) et ses compétences en affaires.

Comme la durée de remboursement du prêt dépend de la durée de vie utile du bien, les prêts sont classés selon qu'ils sont à *court terme* (prêts d'exploitation), à *moyen terme* ou à *long terme*.

Les prêts d'exploitation sont habituellement conclus avec l'établissement prêteur sous forme de *marge de crédit*. L'exploitant calcule la somme nécessaire à la poursuite de ses activités pour un an, et se voit accorder ce montant de « crédit », qu'il peut entamer selon ses besoins en contrepartie du versement d'intérêts quotidiens. L'exploitant peut régler des dépenses par chèques tirés sur sa marge de crédit aussi souvent qu'il le veut, dans la mesure où il ne dépasse pas le montant de la marge de crédit. Cette « marge » est renégociée à la fin de chaque exercice financier ou plus tôt si le besoin s'en fait sentir.

Les biens qui ont une durée de vie utile qui varie entre 1 an et 10 ans sont souvent financés par une *hypothèque mobilière*. Dans ce cas, le prêt consenti pour permettre l'achat du bien est remboursé sur une période précise. Le créancier peut alors revendiquer la propriété du bien (tracteur, vache, etc.) donné en garantie du prêt si le prêt n'est pas remboursé à l'échéance.

Les prêts à long terme sont destinés au financement des biens-fonds, des immobilisations et de tout autre élément d'actif dont la durée de vie utile est supérieure à 10 ans. Il s'agit habituellement de prêts hypothécaires sur 10-25 ans, négociés pour des durées qui varient de 6 mois à 5 ans, jusqu'au remboursement complet du capital et des intérêts.

Utilisation des budgets

Les budgets s'inscrivent dans le volet « plan financier » du plan d'entreprise. Ils sont des outils importants à utiliser au moment de planifier un achat important ou une modification au niveau des capitaux ou de l'exploitation de l'entreprise.

Un budget réaliste, qui prévoit les produits et les charges, est essentiel à l'évaluation de la faisabilité d'un projet d'entreprise. Des *prévisions des mouvements de trésorerie* établies mensuellement pour les 12 mois à venir sont également utiles à la planification des besoins de crédit et des calendriers de remboursement de la dette. Des prévisions des mouvements de trésorerie établies pour 3-5 ans sont souvent exigées des établissements prêteurs au moment où ils consentent du financement pour une nouvelle activité ou entreprise.

Un budget peut être *intégral ou partiel*. Un *budget intégral* tient compte de l'ensemble des produits et charges associés à une activité. C'est la technique qu'on utilise lorsqu'on planifie une activité à partir de rien. On utilise souvent un *budget partiel* lorsqu'on planifie un changement mineur. Ce budget ne tient compte que des produits et des charges qui s'ajoutent du fait du changement proposé. Le bénéfice qui s'ajoute peut découler d'un accroissement du chiffre d'affaires ou d'une diminution des charges, ou des deux à la fois. À l'inverse, une diminution du bénéfice peut découler d'une augmentation des charges ou d'une diminution du chiffre d'affaires. La différente entre les produits ajoutés et les charges ajoutées constitue le bénéfice supplémentaire (ou perte supplémentaire) auquel le gestionnaire peut s'attendre.

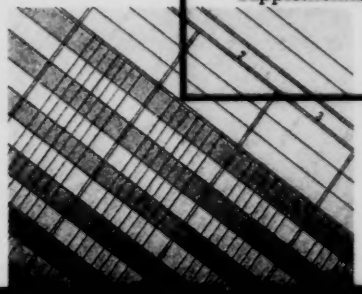


Figure 1. Formulaire de budget partiel

Budget partiel

Plan proposé :

AUGMENTATION DES PRODUITS ANNUELS		***AUGMENTATION DES CHARGES ANNUELLES***	
Travail à forfait	$	**Fixes :**	
	$	Taxes et assurances	$
	$	Location	$
	$	Intérêts	$
	$	Amortissement	
	$	**Variables :**	
	$	Réparations	$
	$	Carburant	$
	$	Main-d'œuvre	$
Total	$	Total	$
RÉDUCTION DES CHARGES ANNUELLES		***RÉDUCTION DES PRODUITS ANNUELS***	
Fixes :			
Taxes et assurances	$		$
Location	$		$
Intérêts	$		$
Amortissement	$		$
Variables :			$
Main-d'œuvre	$		$
Carburant	$		$
Réparation du matériel	$		$
Semences et plants	$		$
Autres	$		$
Total	$	Total	$
Augmentation totale du bénéfice	$	**Diminution totale du bénéfice**	$

Modalités de location ou de crédit-bail

L'exploitation commerciale d'une entreprise agricole exige une dépense en immobilisations considérable de la part de la personne qui souhaite s'y consacrer à temps plein et en tirer l'essentiel de ses revenus. Les bénéfices qu'on peut espérer tirer de différentes ressources données – immobilisations, bien-fonds, savoir-faire, etc. – varient énormément d'un type d'exploitation à l'autre et dépendent surtout des aptitudes du gestionnaire.

L'exploitation d'une terre agricole peut reposer sur le travail et les capitaux du propriétaire, sur le travail d'un travailleur à forfait engagé pour faire le travail sur le terrain, ou sur le travail d'un agriculteur qui loue les terres. La location est une formule qui convient aux personnes qui n'ont ni le temps, ni les ressources pour exploiter la terre à temps plein. Même si la location ne permet de récupérer qu'une partie seulement des charges fixes, la location des éléments d'actif productifs à un voisin demeure la solution de rechange la plus économique pour les personnes qui voient avant tout dans une ferme l'attrait du mode de vie rural.

Si les propriétaires acceptent les risques associés aux semis, à la récolte et à la vente d'une culture, mais que la taille de la culture ne justifie pas l'investissement dans du matériel, ils peuvent confier ces tâches à des travailleurs à forfait. Cette pratique est monnaie courante sur les petites fermes et réduit en fait les coûts de production en abaissant les charges d'exploitation au titre des intérêts, de la main-d'œuvre et de la maintenance. Si la superficie est restreinte, le coût associé à la possession de la machinerie dépasse souvent les produits tirés des cultures qui occupent cette superficie.

Les bénéfices qu'on peut espérer tirer de différentes ressources données – immobilisations, bien-fonds, savoir-faire, etc. – varient énormément d'un type d'exploitation à l'autre et dépendent surtout des aptitudes du gestionnaire.

Le régime de métayage est une variante de cette pratique et consiste à utiliser une partie des récoltes plutôt que de l'argent comptant comme contrepartie, de telle sorte qu'il n'y a aucun échange d'argent tant que la culture n'est pas vendue. Avant d'entreprendre quoi que ce soit, il faut que l'entente de métayage soit signée devant témoin. Le travailleur à forfait cultive ensuite la terre du propriétaire et lui remet une partie convenue des produits de la vente une fois la récolte vendue. Cette façon de procéder est expliquée plus en détail sous « Types de contrats de location ».

Différents contrats de location de terre sont employés dans les régions rurales de l'Ontario. Ces contrats portent sur la totalité ou une partie des terres ou même sur la totalité de la ferme, y compris les terres, les bâtiments, les animaux et l'équipement, en tant qu'exploitation permanente.

Types de contrats de location

Contrat de location au comptant

Le contrat de location au comptant figure parmi les contrats de location les plus fréquents. Il procure un faible niveau de risque pour le propriétaire foncier. L'exploitant verse une somme prédéterminée pour l'utilisation du bien-fonds. Le bénéfice qu'en tire le propriétaire est défini et souvent versé d'avance. Le contrat est généralement assez simple et explicite. Le locataire prend les décisions qui portent sur l'exploitation et le locateur (propriétaire) s'occupe des coûts en immobilisations de l'élément d'actif. Le propriétaire n'a pas à superviser les activités ni à s'occuper de commercialisation.

Le contrat de location au comptant repose sur la capacité de production d'une ferme, sur les cultures qu'on peut y produire et sur l'offre et la demande pour la location de terres. Dans le cas des terres en culture ou des pâturages, le taux de location est habituellement établi par acre cultivable. Dans certains contrats, le taux de location pour les pâturages peut être exprimé en fonction de la prise de poids du bétail mis au pâturage sur les terres.

Si la ferme est louée comme exploitation permanente, le contrat de location au comptant peut dépendre du bénéfice tiré de l'ensemble des activités. Le plus souvent, un taux arbitraire est négocié et convenu par les deux parties.

Les taux de location varient énormément en Ontario, selon la valeur de la culture produite. Les terres à tomates du comté de Kent peuvent se louer plus de 200 $/acre/année, tandis que certaines terres de pâturages de l'est et du nord de l'Ontario peuvent se louer aussi peu que 10 $. Il n'y a aucun registre pour le marché de la location de terres, de telle sorte que chaque transaction est une entente distincte négociée entre le locateur et le locataire. Il est fortement recommandé de signer un contrat écrit qui couvre tous les détails de l'entente.

Contrat de métayage – culture

Dans un contrat de métayage, l'exploitant fournit la main-d'œuvre, le matériel et/ou les animaux tandis que le propriétaire fournit la terre et les bâtiments, et assume éventuellement une partie des charges d'exploitation. La culture est vendue ou divisée selon des proportions pré-établies, 50-50, par exemple. Le contrat de métayage représente le rendement réel de la terre de façon plus précise que le contrat de location au comptant. Le propriétaire a la possibilité de bénéficier de rendements plus élevés s'il met à

la disposition du locataire une terre plus productive. Les deux parties ont avantage à adopter de bonnes pratiques culturales, à obtenir de meilleurs rendements et de meilleurs prix.

Contrat de métayage – élevage

Les contrats de métayage qui portent sur l'élevage sont surtout utilisés pour la location de terres de pâturage. On pèse les animaux avant et après leur mise au pâturage. Le taux de location dépend de la prise de poids des bovins ou des ovins pendant qu'ils sont au pâturage et du prix/kg auquel ils se vendent. Par exemple, si 50 veaux ont pris 200 kg chacun, soit 10 000 kg au total durant la saison et que leur prix de vente est de 1,50 $/kg, le gain monétaire est de 15 000 $. Si le contrat de métayage prévoyait un partage des profits suivant un ratio 70-30, les frais de location seraient de 30 % de 15 000 $, soit 4 500 $ pour la saison.

On peut signer des ententes semblables pour les bovins qui passent l'hiver dans des étables louées, surtout si le propriétaire du bien-fonds s'occupe de nourrir les animaux et offre des services d'entretien.

Engraissement à façon

Dans certains cas, le propriétaire de bovins de marché embauche un agriculteur pour engraisser les bovins jusqu'au poids de marché. Le propriétaire foncier fournit le parc d'engraissement, les aliments, la main-d'œuvre et la gestion en contrepartie d'honoraires basés sur la prise de poids des bovins sur une période de temps. Les bovins ne changent pas de mains et le propriétaire de la terre est rémunéré selon sa capacité à obtenir de bonnes prises de poids.

Convention de partage des profits

Un agriculteur plus âgé ou un propriétaire absent qui possède une unité d'exploitation complète peut envisager de conclure une convention de partage des profits. En général, l'exploitant est une personne jeune qui dispose de ressources limitées en capital, en bétail et en matériel. Ce type de convention permet au jeune agriculteur d'utiliser des éléments d'actif agricoles qui réclament un coefficient de capital élevé. L'exploitant peut partager le bénéfice net tiré de la ferme ou toucher à la place une contrepartie en nature faite d'une partie de la récolte ou d'animaux. Ce type d'entente aide le jeune exploitant à se constituer une mise de fonds initiale en vue de l'achat de sa propre ferme. La réussite de ce type d'entente exige la tenue de registres précis et une bonne compréhension des conditions de la convention par les deux parties.

Pratiques de location suggérées

Pour la protection financière à la fois du propriétaire et de l'exploitant, un bien-fonds ne devrait jamais être occupé sans un contrat de location écrit. Les deux parties doivent se rencontrer annuellement pour aborder les plans, revoir les modalités du contrat qui les lie et y apporter les modifications nécessaires, et ce, même si le contrat est à plus de un an.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Les contrats de location se concluent généralement pour un, deux, trois ou cinq ans. Dans tous les cas, les deux parties doivent avoir la possibilité de résilier le contrat avant la date prévue si les circonstances changent suffisamment. Un contrat de location précise souvent qu'un tiers arbitre sera appelé à régler les différends qui pourraient survenir si les parties au contrat ne peuvent respecter les conditions du contrat. Une indemnité peut devoir être versée à l'une des parties lorsque le contrat de location est résilié avant terme.

Dispositions du contrat de location

Bien que la loi ne l'exige pas, il est souvent conseillé de confier la rédaction du contrat à un juriste et de veiller à ce que des personnes impartiales soient témoins de la ratification du contrat. Cette démarche aide souvent à régler les différends qui peuvent survenir. Il est recommandé de signer le contrat de location tôt dans la saison afin que les deux parties aient suffisamment de temps pour planifier leurs activités avant que le contrat ne prenne effet. On doit faire enregistrer les contrats à long terme auprès du Bureau d'enregistrement immobilier.

En général, le propriétaire, ou locateur, est charge d'entretenir la propriété et d'y faire toute amélioration permanente de nature à en améliorer la valeur. L'exploitant, ou locataire, assume quant à lui les coûts d'exploitation, se charge des réparations qui relèvent de l'exploitation et, à l'échéance du contrat, est tenu de laisser la propriété dans son état initial.

Voici un minimum de points que tout contrat de location doit préciser :

- les noms et adresses des deux parties;
- une description juridique du bien-fonds;
- les dates d'entrée en vigueur et d'échéance du contrat, les modalités de remise de possession aux deux dates et les modalités de renouvellement ou de résiliation du contrat;
- le mode de partage des bénéfices ou les frais de location. Le lieu et le moment de livraison de la récolte ou le moment, le montant et le lieu de paiement des sommes prévues;
- la signature de chacune des parties et des témoins à la signature qui ne sont pas liés par le contrat.

Autres clauses utiles :

- les améliorations permanentes apportées par le locataire sous forme de choses qu'il installe ou répare;
- la révision des frais de location en cas de mauvaise récolte, de perte d'un bâtiment ou d'un sinistre;
- le droit d'entrée du propriétaire du bien-fonds;
- l'entretien des clôtures, des tuyaux de drainage, des cours d'eau et les réparations mineures faites aux bâtiments;
- le droit du propriétaire du bien-fonds d'avoir un privilège sur les cultures et le bétail, de toucher des intérêts sur les paiements différés des frais de location et des indemnités en cas d'inexécution du contrat ou de défaut de paiement;
- l'autorisation écrite de sous-louer la terre ou les bâtiments.

Les contrats de location se concluent généralement pour un, deux, trois ou cinq ans. Dans tous les cas, les deux parties doivent avoir la possibilité de résilier le contrat avant la date prévue si les circonstances changent suffisamment. Un contrat de location précise souvent qu'un tiers arbitre sera appelé à régler les différends qui pourraient survenir si les parties au contrat ne peuvent respecter les conditions du contrat. Une indemnité peut devoir être versée à l'une des parties lorsque le contrat de location est résilié avant terme.

Dispositions du contrat de location

Bien que la loi ne l'exige pas, il est souvent conseillé de confier la rédaction du contrat à un juriste et de veiller à ce que des personnes impartiales soient témoins de la ratification du contrat. Cette démarche aide souvent à régler les différends qui peuvent survenir. Il est recommandé de signer le contrat de location tôt dans la saison afin que les deux parties aient suffisamment de temps pour planifier leurs activités avant que le contrat ne prenne effet. On doit faire enregistrer les contrats à long terme auprès du Bureau d'enregistrement immobilier.

En général, le propriétaire, ou locateur, est chargé d'entretenir la propriété et d'y faire toute amélioration permanente de nature à en améliorer la valeur. L'exploitant, ou locataire, assume quant à lui les coûts d'exploitation, se charge des réparations qui relèvent de l'exploitation et, à l'échéance du contrat, est tenu de laisser la propriété dans son état initial.

Voici un minimum de points que tout contrat de location doit préciser :

- les noms et adresses des deux parties;
- une description juridique du bien-fonds;
- les dates d'entrée en vigueur et d'échéance du contrat, les modalités de remise de possession aux deux dates et les modalités de renouvellement ou de résiliation du contrat;
- le mode de partage des bénéfices ou les frais de location. Le lieu et le moment de livraison de la récolte ou le moment, le montant et le lieu de paiement des sommes prévues;
- la signature de chacune des parties et des témoins à la signature qui ne sont pas liés par le contrat.

Autres clauses utiles :

- les améliorations permanentes apportées par le locataire sous forme de choses qu'il installe ou répare;
- la révision des frais de location en cas de mauvaise récolte, de perte d'un bâtiment ou d'un sinistre,
- le droit d'entrée du propriétaire du bien-fonds;
- l'entretien des clôtures, des tuyaux de drainage, des cours d'eau et les réparations mineures faites aux bâtiments;
- le droit du propriétaire du bien-fonds d'avoir un privilège sur les cultures et le bétail, de toucher des intérêts sur les paiements différés des frais de location et des indemnités en cas d'inexécution du contrat ou de défaut de paiement;
- l'autorisation écrite de sous-louer la terre ou les bâtiments.

Formes juridiques des entreprises

Une entreprise peut être à propriétaire unique ou une société de personnes. Elle peut être constituée en société par actions ou non. Il y a de bonnes raisons de choisir une forme juridique plutôt qu'une autre. La décision doit reposer sur les objectifs poursuivis par le propriétaire de même que sur l'envergure et la nature de l'entreprise. Voici les avantages et les inconvénients de chaque forme juridique :

Tableau 4. Entreprise commerciale

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
1. Entreprise à propriétaire unique	
indépendance complète du propriétaire;	responsabilité illimitée;
souplesse maximale dans la prise de décisions;	
frais de démarrage faibles;	
exigences réglementaires les plus faibles;	
avantage fiscal pour le petit propriétaire;	imposition du bénéfice au taux d'imposition personnel;
aucun partage des profits.	possibilités de partage des profits et de croissance limitées.
2. Société de personnes	
facilité de mise sur pied;	responsabilité illimitée;
frais de démarrage faibles pour chacun des associés;	partage des profits entre les associés;
source supplémentaire d'apport de capital;	autorité partagée;
base de gestion élargie;	processus de prise de décisions alourdi;
possibilité d'avantages fiscaux;	difficulté à trouver de bons associés;
possibilité de fractionnement du revenu;	nécessité de tenir des registres permettant de retracer la propriété des différents éléments d'actif;
réglementation restreinte.	risque que les compétences des associés ne soient pas complémentaires;
	chaque associé est responsable des dettes de l'autre.
3. Société par actions	
responsabilité limitée;	réglementation fiscale complexe;
gestion spécialisée;	forme d'entreprise la plus coûteuse à mettre sur pied;
propriété transférable au moyen d'actions;	exigences strictes au niveau de la tenue des registres;
caractère permanent;	frais comptables plus élevés;
personne-morale autonome;	cessation des activités difficile et coûteuse;
possibilités de report d'impôt si le bénéfice est important;	taux d'imposition des sociétés.
plus grande facilité à obtenir du capital;	
souplesse au niveau du fractionnement du revenu.	

Au départ, la plupart des entreprises agricoles sont des entreprises à propriétaire unique ou des sociétés de personnes. Dans un cas comme dans l'autre, le propriétaire ou les associés assument l'entière responsabilité de la gestion et représentent le gros de la main-d'œuvre de la ferme. Le profit généré par les activités devient le revenu personnel du propriétaire ou des associés.

Un contrat de société de personnes peut être conclu entre mari et femme, entre deux amis ou plus, entre de parfaits étrangers ou deux personnes ou plus qui acceptent de travailler ensemble. Il s'agit de la forme juridique de l'entreprise qui est la plus précaire de toutes, étant donné que la responsabilité de la prise de décisions est partagée plus ou moins également entre les associés. Compte tenu de la probabilité que des différends opposent à l'occasion les associés, une clause du contrat d'association doit prévoir un moyen de les régler.

Il n'est pas obligatoire que chaque associé ait une participation égale dans l'entreprise. La participation financière de chaque associé peut servir de base pour déterminer le poids de chaque associé dans la prise de décision et la quote-part de chacun dans le partage des profits. Selon la loi, les profits doivent être partagés au prorata de l'apport de chaque associé. Des salaires peuvent être versés conformément aux modalités de la convention d'association.

La constitution de sociétés par actions permet de reporter le paiement d'impôts, de réduire la responsabilité personnelle et de faciliter le transfert de l'entreprise à de nouveaux propriétaires. En général, la société par actions n'offre aucun avantage de plus que l'entreprise à propriétaire unique tant que le revenu imposable de l'entreprise n'a pas atteint un niveau relativement élevé. Le revenu *d'une corporation exploitant une petite entreprise* est imposé à un taux uniforme et faible, jusqu'à concurrence de la première tranche de 200 000 $ de bénéfice provenant d'une entreprise active. Ce taux d'imposition avantageux constitue une forme de report d'impôt pour les sommes qui restent à l'intérieur de l'entreprise.

Les dirigeants des sociétés par actions touchent normalement un salaire qui est imposable entre leurs mains comme un revenu personnel. Il leur est possible de se partager les profits sous forme de dividendes à un taux d'imposition personnel relativement bas. Toutefois, ces dividendes sont déclarés une fois que l'impôt sur les sociétés a été payé.

Selon la loi, le passif d'une société par actions se limite à la valeur de son actif. Cela signifie que les créanciers de la société ne peuvent se tourner vers les biens personnels des dirigeants. Toutefois, les actionnaires et les dirigeants sont habituellement tenus de mettre leurs biens en garantie des prêts consentis à la société pour financer les immobilisations ou l'exploitation, de telle sorte que, dans le cadre d'une société privée, il est rare que les actionnaires n'engagent pas leur responsabilité personnelle.

Les dirigeants d'une société par actions sont responsables des décisions et des agissements de l'entreprise. Ils peuvent donc être poursuivis pour tout acte illégal ou immoral posé par l'entreprise. La constitution en société par actions ne vise pas à mettre les actionnaires à l'abri des poursuites engagées par suite de pratiques irresponsables ou illégales.

Dès qu'au moins deux personnes forment une société par actions privée à responsabilité limitée, ces personnes doivent se doter d'une convention entre actionnaires. Cette convention énonce les responsabilités de chaque actionnaire, le mode de règlement des différends et éventuellement, la

façon de se retirer de l'entreprise pour l'actionnaire qui souhaiterait le faire.

Qu'il s'agisse de former une société par actions, une société de personnes ou une entreprise à propriétaire unique, les entrepreneurs feraient bien de consulter un comptable agréé ou un avocat.

Choix d'une raison sociale

Si l'on compte utiliser pour l'entreprise tout autre nom que le nom exact du propriétaire, il est obligatoire en vertu de la *Loi sur les noms commerciaux* de faire enregistrer ce nom auprès du ministère de la Consommation et du Commerce. En Ontario, une entreprise non constituée en société par actions doit renouveler l'enregistrement de sa raison sociale tous les cinq ans. On peut confier cette tâche à un bureau d'avocat ou faire soi-même le nécessaire auprès du Bureau d'enregistrement local ou d'un stand des *Entreprises branchées de l'Ontario*, qu'on trouve dans certains centres commerciaux et certaines installations du gouvernement provincial.

Si le propriétaire veut, par exemple, exercer ses activités, tirer des chèques ou faire ses opérations bancaires sous son propre nom, il n'a pas à enregistrer de raison sociale. Tout son bénéfice net devient alors un revenu personnel aux fins de l'impôt.

Une entreprise ne peut être constituée en société par l'intermédiaire des Entreprises branchées de l'Ontario. Toute entreprise ayant cette forme juridique doit obligatoirement être enregistrée auprès de la Direction des compagnies du ministère de la Consommation et du Commerce. L'agriculteur qui envisage de constituer son entreprise en société par actions devrait consulter un comptable agréé ainsi qu'un avocat.

Certaines dispositions fiscales visent spécifiquement l'agriculture.

Fiscalité

Certaines dispositions fiscales visent spécifiquement l'agriculture. Il est recommandé de consulter un comptable ou l'autorité fiscale compétente pour de l'information complète à ce sujet. Il est souvent judicieux en agriculture de faire appel à un fiscaliste d'expérience. Les impôts prélevés à tous les paliers de gouvernement – municipal, provincial et fédéral – ont tous certaines répercussions sur les propriétés et les entreprises en milieu rural.

Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles et Programme d'inscription des entreprises agricoles

Les municipalités administrent l'impôt foncier. Avant d'acheter une propriété, il est sage d'obtenir la confirmation que la propriété est évaluée comme propriété agricole et qu'elle ne fait l'objet d'aucun privilège ni d'aucune réclamation financière. On doit pour ce faire communiquer avec la municipalité et la Division de l'évaluation foncière du ministère des Finances.

Toutes les entreprises agricoles de l'Ontario qui génèrent des recettes agricoles brutes de plus de 7 000 $ doivent s'inscrire annuellement au *Programme d'inscription des entreprises agricoles* du MAAARO et verser les frais annuels exigés de 150 $ à l'un des organismes agricoles généraux accrédités (actuellement la Fédération de l'agriculture de l'Ontario et la Christian Farmers Federation of Ontario). Les frais exigés permettent aux organismes de représenter les intérêts des agriculteurs auprès des gouvernements du Canada et de l'Ontario. En s'inscrivant, la ferme devient admissible à une évaluation au taux d'imposition des propriétés agricoles.

Les entreprises agricoles admissibles reçoivent un *numéro d'inscription d'entreprise agricole*, que l'entreprise doit utiliser pour demander son admissibilité au *Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles*. Les propriétés agricoles admissibles font partie de la catégorie 6, la catégorie des terres agricoles, et sont imposées à 25 % du taux

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

d'imposition municipal des propriétés résidentielles. La maison de ferme et une superficie égale à un acre tout autour sont imposées au taux correspondant à la catégorie résidentielle.

Voici les critères à respecter pour avoir le droit d'être imposé au taux des propriétés agricoles de catégorie 6 :

- La propriété doit être évaluée comme terre agricole (par la Division de l'évaluation foncière du ministère des Finances);
- La propriété doit faire partie d'une entreprise agricole qui génère des recettes agricoles brutes de plus de 7 000 $ annuellement. La première année de l'établissement d'une entreprise agricole ou les années subséquentes, avant que l'entreprise ne commence à être rentable, l'admissibilité peut être accordée en fonction de prévisions raisonnables. Cette possibilité est particulièrement importante dans le cas de cultures pérennes, notamment les vergers et vignobles.
- L'exploitant de l'entreprise agricole (propriétaire ou locataire) doit être titulaire d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole valide.
- La propriété doit appartenir à un citoyen canadien ou à un résident permanent du Canada. Quand la propriété appartient à une société de personnes ou à une société par actions, il faut que plus de 50 % des parts ou des actions appartiennent à des citoyens canadiens ou à des résidents permanents du Canada.

L'information recueillie une année sur les formulaires du Programme d'inscription des entreprises agricoles et du Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles sert à établir l'admissibilité pour l'année d'imposition suivante.

Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées

Le Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA) vise à maintenir ou à améliorer les forêts en fournissant aux propriétaires fonciers une formation sur la gestion des forêts. Le PEFFA est administré par l'Association forestière de l'Ontario, la Ontario Woodlot Association (OWA) et le ministère des Richesses naturelles (MRN).

Pour être admissible au PEFFA, la forêt doit couvrir une superficie d'au moins 4 hectares (9,88 acres), compte non tenu de l'espace occupé par des habitations et des espaces découverts. Les propriétaires fonciers qui font une demande d'adhésion au programme et qui y sont admissibles voient leur propriété soumise à une nouvelle évaluation et classée comme Forêt aménagée (FA). On évalue ensuite la terre classée FA par comparaison aux terres agricoles de la région et on établit sa valeur estimative en cours en fonction de son potentiel de productivité. Le changement dans la valeur estimative en cours figure sur le relevé d'évaluation foncière. La terre classée FA est par la suite imposée à 25 % du taux d'évaluation résidentiel municipal.

d'imposition municipal des propriétés résidentielles. La maison de ferme et une superficie égale à un acre tout autour sont imposées au taux correspondant à la catégorie résidentielle.

Voici les critères à respecter pour avoir le droit d'être imposé au taux des propriétés agricoles de catégorie 6 :

- La propriété doit être évaluée comme terre agricole (par la Division de l'évaluation foncière du ministère des Finances);
- La propriété doit faire partie d'une entreprise agricole qui génère des recettes agricoles brutes de plus de 7 000 $ annuellement. La première année de l'établissement d'une entreprise agricole ou les années subséquentes, avant que l'entreprise ne commence à être rentable, l'admissibilité peut être accordée en fonction de prévisions raisonnables. Cette possibilité est particulièrement importante dans le cas de cultures pérennes, notamment les vergers et vignobles.
- L'exploitant de l'entreprise agricole (propriétaire ou locataire) doit être titulaire d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole valide.
- La propriété doit appartenir à un citoyen canadien ou à un résident permanent du Canada. Quand la propriété appartient à une société de personnes ou à une société par actions, il faut que plus de 50 % des parts ou des actions appartiennent à des citoyens canadiens ou à des résidents permanents du Canada.

L'information recueillie une année sur les formulaires du Programme d'inscription des entreprises agricoles et du Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles sert à établir l'admissibilité pour l'année d'imposition suivante.

Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées

Le Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA) vise à maintenir ou à améliorer les forêts en fournissant aux propriétaires fonciers une formation sur la gestion des forêts. Le PEFFA est administré par l'Association forestière de l'Ontario, la Ontario Woodlot Association (OWA) et le ministère des Richesses naturelles (MRN).

Pour être admissible au PEFFA, la forêt doit couvrir une superficie d'au moins 4 hectares (9,88 acres), compte non tenu de l'espace occupé par des habitations et des espaces découverts. Les propriétaires fonciers qui font une demande d'adhésion au programme et qui y sont admissibles voient leur propriété soumise à une nouvelle évaluation et classée comme Forêt aménagée (FA). On évalue ensuite la terre classée FA par comparaison aux terres agricoles de la région et on établit sa valeur estimative en cours en fonction de son potentiel de productivité. Le changement dans la valeur estimative en cours figure sur le relevé d'évaluation foncière. La terre classée FA est par la suite imposée à 25 % du taux d'évaluation résidentiel municipal.

Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées

Le Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées (PEFTP) a pour but de reconnaître, d'encourager et d'appuyer la protection à long terme des principales terres protégées de l'Ontario. Les propriétaires fonciers qui décident de prendre part au PEFTP sont exonérés d'impôt foncier sur les terres admissibles.

Les terres protégées admissibles comprennent les terres humides importantes pour la province, les zones d'intérêt naturel et scientifique (ZINS) importantes pour la province, les zones naturelles d'escarpement situées dans le Plan d'aménagement de l'escarpement du Niagara et l'habitat des espèces en voie de disparition. Les propriétaires de terres protégées doivent accepter de maintenir leur propriété comme terre protégée et de ne pas y poursuivre d'activité pouvant avoir des répercussions négatives sur la valeur patrimoniale de l'endroit. La terre doit représenter au moins un cinquième d'hectare (un demi-acre) de superficie.

Le ministère des Affaires municipales et du Logement doit recevoir les demandes d'adhésion ou de renouvellement de l'adhésion au Programme avant le 31 août d'une année pour l'année d'imposition suivante. Les propriétaires fonciers reçoivent une brochure et un formulaire de demande par la poste.

Les bureaux régionaux du ministère des Richesses naturelles ont des cartes des terres protégées de leurs régions respectives et conseillent les propriétaires fonciers sur l'identification et la protection de ces terres.

Impôt sur le revenu

Les entreprises agricoles peuvent utiliser soit la méthode de la comptabilité de caisse, soit la méthode de la comptabilité d'exercice pour calculer leur bénéfice d'exploitation. Suivant la méthode de la *comptabilité de caisse*, on ne tient compte dans les produits d'exploitation que des sommes reçues au cours de la période et dans les charges d'exploitation que des sommes déboursées au cours de la période. Suivant la méthode de la *comptabilité d'exercice*, les changements au niveau des stocks d'animaux, d'aliments et de fournitures, des comptes fournisseurs et des comptes clients sont rajustés à la fin de chaque exercice. Ces changements sont mis en évidence par l'état des résultats. La plupart des agriculteurs utilisent la méthode de la comptabilité de caisse pour comptabiliser leurs revenus aux fins de l'impôt.

On ne considère pas les achats de bâtiments et de matériel comme des charges d'exploitation. On peut réclamer la déduction pour amortissement sur les bâtiments et la machinerie, que l'on utilise la méthode de la comptabilité de caisse ou la méthode de la comptabilité d'exercice. Le taux de la déduction pour amortissement est indiqué dans le *Guide de déclaration de revenus*, que les agriculteurs peuvent se procurer auprès d'un bureau local de Revenu Canada.

Dans une entreprise à propriétaire unique, les bénéfices ou les pertes découlant de l'exploitation d'une entreprise agricole sont combinés aux autres sources de revenu pour établir le revenu imposable. Lorsque le bénéfice d'une exploitation agricole s'ajoute aux autres sources de revenu, il est important de s'assurer que la ferme est inscrite comme

entreprise commerciale afin qu'il soit possible de déduire toute perte du revenu personnel. Un comptable peut aider à déterminer s'il est possible de déduire une perte agricole d'un revenu d'une autre source.

Impôt sur les gains en capital

On entend par *gain en capital* l'accroissement de la valeur d'un élément d'actif, comme une maison ou une terre agricole. Au Canada, la résidence principale d'un particulier est exonérée de l'impôt sur les gains en capital. La plupart des autres éléments d'actif sont soumis à l'impôt sur les gains en capital.

Sur une ferme, les biens-fonds et les quotas de production sont les principaux éléments d'actif soumis à l'impôt sur les gains en capital. Dans le cas des propriétés achetées avant le 1er janvier 1972, le gain en capital représente la différence entre le prix de vente et la valeur au 1er janvier 1972. Certains rajustements peuvent être apportés à la valeur au 1er janvier 1972 ou au prix d'achat. Pour les propriétés acquises après le 1er janvier 1972, le gain en capital est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat.

Soixante-quinze pour cent de la valeur d'un gain en capital sont imposés au taux de l'impôt sur le revenu ordinaire, à deux exceptions près :

- la résidence principale du propriétaire et exploitant située sur la propriété agricole est exonérée;
- la propriété agricole est admissible à une exonération de 500 000 $.

La tranche de 25 % du gain en capital qui n'est pas soumise à l'impôt ordinaire peut quand même être soumise à l'impôt minimum de remplacement. Il existe certaines dispositions particulières qui permettent de différer le paiement de l'impôt sur le gain en capital lorsqu'une ferme est transférée à des enfants. Il est alors fortement recommandé de se faire conseiller par un fiscaliste.

Taxe sur les produits et services

La taxe sur les produits et services (TPS) est une taxe de 7 % perçue sur la plupart des produits et services vendus au Canada. Toute entreprise est tenue de s'inscrire au fichier de la TPS si elle offre des produits et services taxables au Canada et si son chiffre d'affaires dans le monde entier dépasse 30 000 $ sur une période de quatre trimestres. On peut réclamer des crédits de taxes sur les intrants pour récupérer la TPS payée ou due sur des achats et des dépenses engagées dans le cadre des activités agricoles.

Il faut s'inscrire au fichier de la TPS avant d'acheter une propriété agricole. On peut ainsi réclamer le crédit de TPS correspondant à la taxe payée à l'achat de la propriété. La nouvelle entreprise est également prête à réclamer d'éventuels crédits et exonération dès le départ.

Quand on s'inscrit au fichier de la TPS auprès de Revenu Canada, on se voit attribuer une période de déclaration relative à la TPS. Quand on produit sa déclaration de TPS on peut réclamer un remboursement si la TPS payée au cours de la période est supérieure à la TPS perçue.

Voici des exemples de produits et services taxables au taux de 7 % :

- vente de biens immobiliers commerciaux et de propriétés immobilières résidentielles nouvellement construites;
- location de biens immobiliers commerciaux;
- vente et location d'automobiles;
- publicité;
- honoraires juridiques et comptables;

- fleurs coupées, arbres et plantes à massif;
- certains aliments transformés pour le bétail (aliments pour chevaux, par exemple).

Voici maintenant des exemples de produits et services non assujettis à la TPS :

- vente de produits agricoles (blé, céréales, laine vierge, tabac non transformé, par exemple);
- vente de la plupart des animaux de ferme (la vente de chevaux à l'intérieur du Canada est une exception);
- vente de la plupart des produits de la pêche (poisson destiné à la consommation humaine, par exemple);
- exportations.

Revenu Canada attribue un numéro d'entreprise (NE) à toute nouvelle entreprise qui s'inscrit aux fichiers de la TPS, des retenues à la source et de l'impôt sur les sociétés.

Taxe de vente au détail de l'Ontario

Le ministère des Finances de l'Ontario administre la taxe de vente au détail de l'Ontario (TVDO). La décision 14, *destinée aux personnes qui se consacrent à l'exploitation d'une ferme*, énonce les modalités d'application de la taxe. Pour la plupart, le matériel et les fournitures ordinaires utilisés sur la ferme sont exemptés de la taxe de vente au détail; toutefois la TVDO est exigible sur des articles qui constituent des biens meubles corporels, dont les voitures, camions et matériaux de construction. On peut réclamer une remise de la taxe de vente au détail versée sur les matériaux de construction utilisés pour la construction et la réparation de bâtiments agricoles admissibles. Les habitations ne sont pas comprises dans la catégorie des biens ouvrant droit à cette remise.

Pour la plupart, le matériel et les fournitures ordinaires utilisés sur la ferme sont exemptés de la taxe de vente au détail...

Il est possible d'acheter certains articles sans payer la taxe pourvu qu'on les utilise à des fins agricoles. L'acheteur signe alors un certificat d'achat exempté ou indique sur la facture que l'article servira à des fins agricoles.

Droits de cession immobilière

Tout particulier ou toute personne morale qui fait l'acquisition d'une terre en Ontario doit payer les droits de cession immobilière. Les droits sont calculés sur la contrepartie versée pour le fonds de terre, les bâtiments, les domaines et les droits et participations dans ces éléments d'actif, y compris les options et les contrats de location à long terme.

On peut être exempté des droits de cession immobilière lorsque la terre est cédée par un particulier à la société agricole familiale ou à l'entreprise agricole familiale. Voilà une bonne raison de constituer l'entreprise en société avant de la céder à la génération suivante. La taxe sur la vente au détail peut encore être exigible sur tout bien mobilier tel que voiture et véhicule récréatif qui est cédé avec les terres.

Communiquer avec un bureau de la taxe de vente au détail de l'Ontario qui figure dans les pages bleues de l'Annuaire téléphonique pour plus de détails.

Commercialisation des produits agricoles

Vendre ce qu'on produit

On peut classer les produits agricoles en trois grandes catégories : les *marchandises*, les *produits primaires* et les *produits de spécialité*.

On entend par *marchandises* les cultures et les animaux d'élevage qui sont produits en relativement grandes quantités à des fins de consommation générale et vendus par l'intermédiaires des réseaux de commercialisation courants. Ces marchandises se négocient aux *bourses de marchandises*, comme le Chicago Board of Trade. Leur cours est fixé en fonction de la demande de gros volumes sur les marchés nationaux et d'exportation. Les céréales, les oléagineux, les porcs, les agneaux de marché et les bovins de marché entrent dans cette catégorie.

Les produits qui sont d'utilisation générale pour le public et qui sont vendus directement de la ferme à des transformateurs à grand débit peuvent aussi entrer dans la catégorie des marchandises. Il en est ainsi des fruits et légumes de transformation et du lait.

Les *produits primaires* sont habituellement destinés à des marchés ou à des transformateurs moins éloignés. On les vend directement aux consommateurs, en gros à des détaillants ou par l'intermédiaire de marchés de fruits et légumes frais comme le *Marché des produits alimentaires de l'Ontario* à Toronto. Les fruits et légumes potagers, les fines herbes et même certaines viandes peuvent entrer dans cette catégorie.

Les *produits de spécialité* sont habituellement destinés à des créneaux bien précis et vendus directement aux consommateurs, à des restaurants, à des distributeurs ou à des transformateurs spécialisés. Entrent dans cette catégorie, des produits comme le gibier, le ginseng, les légumes orientaux, les herbes médicinales, les autruches, et les coupes spécialement préparées de porc, de bœuf et d'agneau. Il existe très peu de marchés définis pour ces produits, de telle sorte que le producteur doit trouver lui-même les débouchés pour sa production.

La distinction entre les différentes catégories de produits n'est pas claire, car un produit peut être classé tantôt dans une catégorie, tantôt dans l'autre, selon la façon dont il est préparé et commercialisé. Si un agriculteur fait transformer le porc selon les directives du client, puis vend les coupes au détail, le porc n'est plus considéré comme une *marchandise*, mais comme un *produit de spécialité*. Si l'agriculteur vend des concombres au marché ou à un magasin d'alimentation, les concombres entrent dans la catégorie des produits primaires. S'il les vend après les avoir transformés en cornichons, ceux-ci peuvent entrer dans la catégorie des *produits de spécialité*. Il n'existe pas de descriptions ou de définitions juridiques de ces catégories, qui constituent plutôt un moyen de décrire les différents moyens qui existent pour commercialiser les produits agricoles.

La commercialisation consiste à préparer les produits ou services à vendre au public de la manière la plus rentable possible en soignant au maximum les quatre grands « P » : *produit, promotion, prix* et *positionnement sur le marché*. L'application de ces principes joue un rôle déterminant dans le succès de l'entrepreneur à vendre ses produits au meilleur prix possible.

PRODUIT La première étape du travail de commercialisation consiste à se demander si le *produit* répond à un besoin ou à une demande des consommateurs et, le cas échéant, comment il doit leur être présenté. La compréhension du marché et la détermination de l'existence d'un besoin pour le produit sont le sujet de bien des ouvrages et de bien des cours qu'on peut suivre depuis son domicile. Il est conseillé aux personnes qui se lancent en affaires d'étudier et de comprendre l'état de la demande avant de décider de lancer un nouveau produit.

PROMOTION La *promotion* sert à informer les clients de l'existence du produit et à présenter celui-ci de manière à inciter le consommateur à s'en procurer et à en redemander. La promotion englobe la publicité, mais également le conditionnement, la présentation du produit sur les rayons d'un magasin ou dans un éventaire et le service à la clientèle, autant de facteurs qui jouent un rôle tout aussi important dans la commercialisation.

PRIX De toutes les raisons qui peuvent entraîner l'échec d'une entreprise, les mauvaises politiques d'établissement des *prix* sont le plus souvent en cause. On établit le prix de manière à toucher un profit maximal. Il s'agit de trouver la combinaison la plus profitable entre prix unitaire et nombre d'unités vendues. Maximiser ou minimiser soit le prix soit le volume ne procure pas nécessairement un maximum de profit.

Le *prix* n'a rien à voir avec le *coût de production*. Il est important de connaître le coût de production afin de pouvoir déterminer le *seuil de rentabilité* ou *point mort*. Le prix, quant à lui, est déterminé par ce que la concurrence demande pour des produits équivalents et par ce que les consommateurs sont disposés à payer pour le produit. Le prix doit couvrir le coût de production et tout autre coût ainsi qu'une marge de profit.

POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ Enfin, le *positionnement sur le marché* serait le secret de la réussite au niveau de la vente. L'endroit où l'on vend le produit peut déterminer combien de clients et quels clients voient et achètent le produit. Un éventaire de produits frais situé sur le chemin du retour à la maison risque d'être plus achalandé qu'un éventaire situé sur une route secondaire. Mais l'emplacement seul ne suffit pas à attirer l'attention de l'acheteur. Il faut ce qu'on appelle en publicité une *accroche* pour amener le client à franchir le seuil de la porte. Il faut aussi que le produit, sa qualité et son prix incitent le consommateur à revenir. Ces critères concourent à la réussite du positionnement sur le marché.

Les quatre grands « P » regroupent une foule de principes de commercialisation comme l'établissement d'objectifs, l'orientation du marché, sa segmentation etc. Les exploitants désireux de parfaire leurs compétences en commercialisation peuvent se tourner vers de nombreux ouvrages et programmes d'études sur le sujet.

Vente directe

Les agriculteurs peuvent décider de vendre leurs produits primaires en totalité ou en partie directement à l'utilisateur final. Ils le font alors dans des *éventaires routiers, des magasins, par auto-cueillette, dans des marchés de producteurs, dans des magasins urbains ou en exécutant des commandes reçues directement des consommateurs*. Certains ajoutent une plus-value à leur produit en le nettoyant, en le triant et en le présentant de différentes manières ou même en le transformant et en vendant un nouveau produit.

Si l'on a recours aux bonnes méthodes de commercialisation, il peut s'agir là de moyens très lucratifs de vendre le produit. Les fruits et légumes, les viandes, le miel, les produits de l'érable, les produits de boulangerie maison, les confitures et autres produits de la ferme sont souvent vendus ainsi.

Commissions de commercialisation

Certaines marchandises et certains produits primaires sont réglementés par une *commission de commercialisation*. Ces organismes sont créés par un vote majoritaire des producteurs afin de garantir une commercialisation plus efficace de leurs produits. Les commissions de commercialisation sont créées sous l'autorité de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (Ontario).

La *Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario* (CCPAO) est un organisme du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario responsable de la conduite et des conséquences des commissions de commercialisation. Elle a l'autorité et les pouvoirs d'administrer les dispositions de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* et de la *Loi sur le lait* et d'autoriser ou de révoquer les mandats des différentes commissions. La CCPAO relève directement du ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales.

Environ 60 % des produits au comptant bruts tirés des activités agricoles en Ontario proviennent des marchandises ou des produits primaires pour lesquels il existe une commission de commercialisation. Ces commissions visent essentiellement trois buts :

- stabiliser les prix agricoles en tenant compte des coûts de production;
- assurer la continuité de l'approvisionnement;
- promouvoir une commercialisation plus efficace du produit ou de la marchandise qu'elle commercialise.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

On distingue différentes catégories de commissions selon les fonctions et pouvoirs de commercialisation qui leur sont conférés :

- *Les commissions à fonction de négociation*, autorisées à négocier les modalités de vente. La Commission ontarienne de commercialisation des légumes et la Commission ontarienne de commercialisation du soya entrent dans cette catégorie.

- *Les commissions d'établissement des prix*, qui analysent l'offre et la demande afin de déterminer le prix le plus juste pour la marchandise dont elles assurent la commercialisation. Voici des exemples de telles commissions : la Commission ontarienne de commercialisation des pommes, la Commission ontarienne de commercialisation des asperges, la Commission ontarienne de commercialisation des légumes de serre et la Commission ontarienne de commercialisation du blé.

- *Les commissions de gestion des approvisionnements*, qui attribuent des quotas donnant à chacun des producteurs le droit de produire et de commercialiser des quantités précises du produit. Ces commissions ont été établies en réaction à des périodes prolongées de faiblesse des prix. Les quotas sont semblables à une franchise qu'on peut acheter pour établir un point de vente de beignets dans un endroit donné et pour un marché établi. Voici des exemples de commissions de gestion des approvisionnements : Chicken Farmers of Ontario, la Commission ontarienne de commercialisation des œufs, la Commission ontarienne de commercialisation du dindon et Dairy Farmers of Ontario.

Toutes les commissions de commercialisation s'adonnent à des activités de promotion et de commercialisation, et parrainent des travaux de recherche pour le compte des producteurs. Elles recherchent de nouveaux marchés et, dans bien des cas, négocient les prix et/ou les contrats entre transformateurs et agriculteurs.

Si un produit est visé par le mandat d'une commission de gestion des approvisionnements, selon le type de commission et les règlements qui la régissent, il peut être illégal pour un producteur de vendre quelque quantité que ce soit ou même plus de quelques unités de son produit directement à des utilisateurs finaux. Ainsi, un agriculteur peut garder jusqu'à 99 pondeuses et vendre les œufs « classés » directement aux consommateurs. Par contre, la loi interdit formellement qu'il en garde davantage ou qu'il vende des œufs « non classés ». On ne peut par ailleurs élever de poulets pour la chair à des fins de vente privée, ni vendre des poulets de chair soumis à des quotas de production directement à des consommateurs ou à des transformateurs non reconnus. On peut élever jusqu'à 50 dindons et les vendre sans quota.

Si l'on est soumis à une commission de commercialisation qui ne gère pas les approvisionnements, comme les commissions de commercialisation du porc, des fruits et légumes, des céréales et des oléagineux, il est permis de vendre les produits directement aux consommateurs.

On distingue différentes catégories de commissions selon les fonctions et pouvoirs de commercialisation qui leur sont conférés :

- *Les commissions à fonction de négociation*, autorisées à négocier les modalités de vente. La Commission ontarienne de commercialisation des légumes et la Commission ontarienne de commercialisation du soya entrent dans cette catégorie.

- *Les commissions d'établissement des prix*, qui analysent l'offre et la demande afin de déterminer le prix le plus juste pour la marchandise dont elles assurent la commercialisation. Voici des exemples de telles commissions : la Commission ontarienne de commercialisation des pommes, la Commission ontarienne de commercialisation des asperges, la Commission ontarienne de commercialisation des légumes de serre et la Commission ontarienne de commercialisation du blé.

- *Les commissions de gestion des approvisionnements*, qui attribuent des quotas donnant à chacun des producteurs le droit de produire et de commercialiser des quantités précises du produit. Ces commissions ont été établies en réaction à des périodes prolongées de faiblesse des prix. Les quotas sont semblables à une franchise qu'on peut acheter pour établir un point de vente de beignets dans un endroit donné et pour un marché établi. Voici des exemples de commissions de gestion des approvisionnements : Chicken Farmers of Ontario, la Commission ontarienne de commercialisation des œufs, la Commission ontarienne de commercialisation du dindon et Dairy Farmers of Ontario.

Toutes les commissions de commercialisation s'adonnent à des activités de promotion et de commercialisation, et parrainent des travaux de recherche pour le compte des producteurs. Elles recherchent de nouveaux marchés et, dans bien des cas, négocient les prix et/ou les contrats entre transformateurs et agriculteurs.

Si un produit est visé par le mandat d'une commission de gestion des approvisionnements, selon le type de commission et les règlements qui la régissent, il peut être illégal pour un producteur de vendre quelque quantité que ce soit ou même plus de quelques unités de son produit directement à des utilisateurs finaux. Ainsi, un agriculteur peut garder jusqu'à 99 pondeuses et vendre les œufs « classés » directement aux consommateurs. Par contre, la loi interdit formellement qu'il en garde davantage ou qu'il vende des œufs « non classés ». On ne peut par ailleurs élever de poulets pour la chair à des fins de vente privée, ni vendre des poulets de chair soumis à des quotas de production directement à des consommateurs ou à des transformateurs non reconnus. On peut élever jusqu'à 50 dindons et les vendre sans quota.

Si l'on est soumis à une commission de commercialisation qui ne gère pas les approvisionnements, comme les commissions de commercialisation du porc, des fruits et légumes, des céréales et des oléagineux, il est permis de vendre les produits directement aux consommateurs.

Production végétale

Exigences de sol et de climat

Le climat et le type de sol sont les principaux facteurs qui déterminent si un endroit donné convient à une culture. La pluie ne constitue normalement pas un facteur qui limite le rendement en Ontario, bien que des précipitations suffisantes en juillet et en août contribuent certainement à l'obtention de rendements maximaux.

Il va de soi que les exigences hydriques ne sont pas les mêmes pour toutes les cultures. Les cultures qui réclament des rangs plus espacés ou qui viennent à maturité plus tard au cours de la saison de croissance peuvent réclamer davantage de pluie que les céréales, qu'on sème à l'automne ou au début du printemps et qu'on récolte à la mi-été. Cette différence tient au fait que la surface du sol est exposée plus longtemps aux rayons du soleil et que les pertes d'eau par évaporation sont alors plus grandes.

Les sols plus lourds (voir sous « Types de sol » ci-dessous) et les sols riches en matière organique retiennent mieux l'humidité que les sols sableux ou graveleux légers et ont besoin de moins de pluie pendant la saison de croissance. Les sols sableux ou graveleux s'assèchent plus rapidement et atteignent des températures plus élevées. On ne pratique pas l'irrigation dans les cultures de céréales et d'oléagineux, étant donné que les pertes attribuables à la sécheresse sont normalement inférieures au coût de l'irrigation.

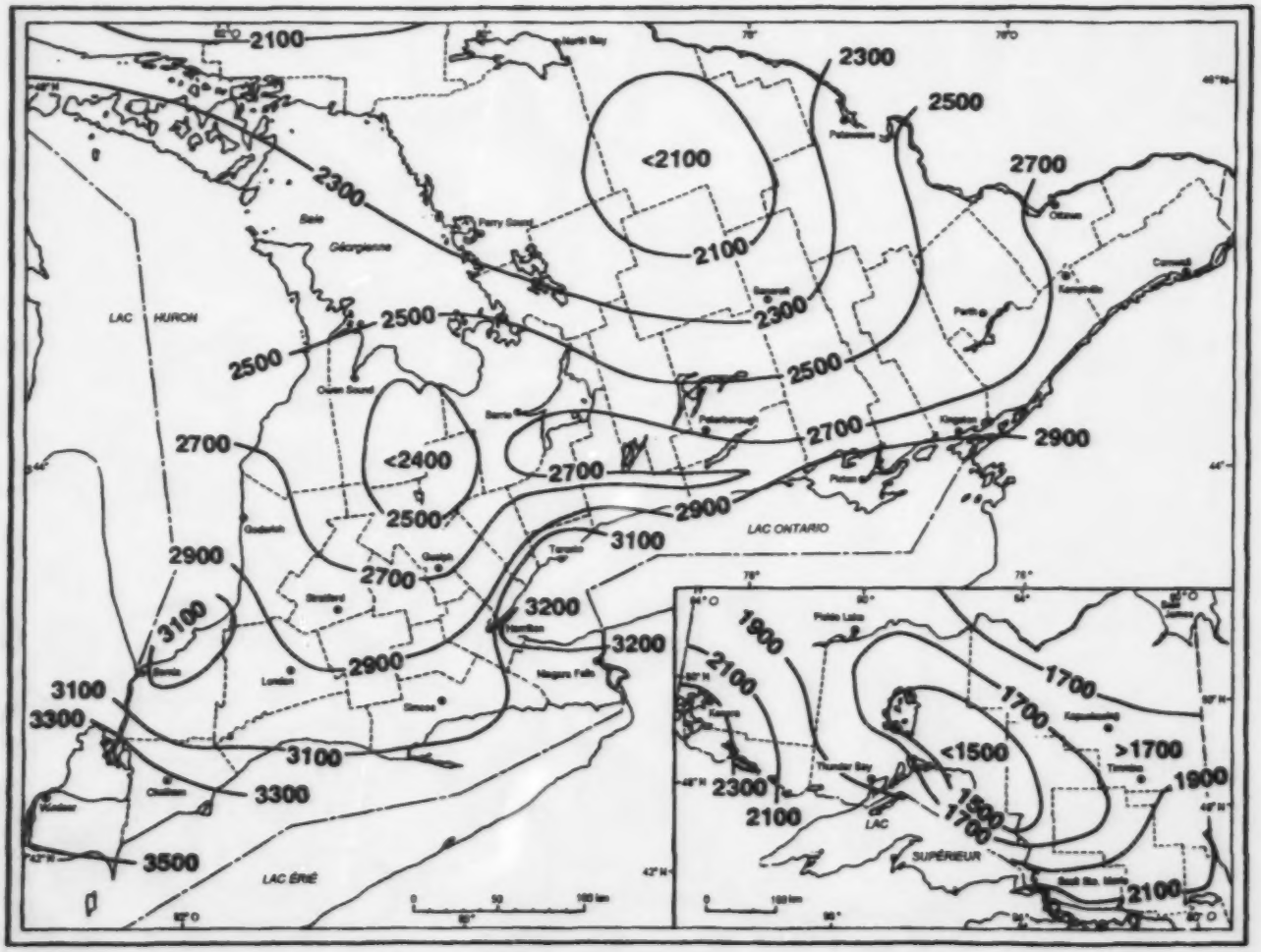
La meilleure assurance contre la sécheresse pour la plupart des cultures consiste à semer aussitôt que les conditions de sol et l'espèce cultivée le permettent et de favoriser une croissance le plus rapide possible au début de la saison. Le principal facteur de risque dans cette pratique est le danger que le gel endommage les plantules. Les dates de semis recommandées pour les différentes espèces servent de guide, mais il faut aussi tenir compte des antécédents locaux quand vient le temps de choisir le moment où semer des cultures sensibles au gel. Utiliser un thermomètre de sol pour déterminer quand le lit de semence est propice à une germination rapide.

Le choix d'un cultivar de maïs, de soya et de haricot blanc repose sur le nombre d'unités thermiques qu'on trouve dans chacune des régions de l'Ontario. Des cultures comme les céréales et le canola viennent mieux lorsque les températures se situent dans la fourchette des 15 à 24 °C, tandis que des cultures comme le maïs et le soya poussent plus rapidement lorsque la fourchette de température est de 20 à 32 °C. La publication 296F du MAAARO, *Recommandations pour les grandes cultures*, renferme des recommandations sur le choix des cultivars et les pratiques culturales pour toutes les grandes cultures normalement produites en Ontario. Pour en obtenir un exemplaire, consulter le site web du MAAARO ou la rubrique *Références*, à la page 108 de la présente publication.

Choix de la semence

Au cours des dernières décennies, on a élaboré en agriculture des semences destinées à produire des grains ou des fourrages d'une qualité donnée. Ces cultures peuvent être résistantes à une maladie ou peuvent être adaptées à des conditions climatiques particulières. Ainsi, certains cultivars de maïs donnent des résultats particulièrement intéressants dans les comptés d'Essex et de Kent, tandis que d'autres, sélectionnés pour venir à maturité tôt et être tolérants au froid, sont supérieurs aux autres dans les comtés plus frais de Simcoe et de Renfrew. L'emplacement de la ferme sur la carte des unités thermiques (page 45) est utile dans le choix des

Figure 2. Distribution des unités thermiques en Ontario



M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

cultivars de maïs ou de soya et dans la décision de produire ou non des cultures qui demandent de la chaleur comme celles de la tomate et du poivron.

Comme bon nombre des semences « améliorées » sont des hybrides ou sont le résultat de la sélection de caractéristiques appartenant à d'autres cultivars, elles donnent de bons résultats pour une génération seulement. Les semences et les plants issus de ces semences hybrides présentent les caractéristiques recherchées, mais ne produisent pas des plants représentatifs du cultivar. Pour cette raison, les producteurs ne doivent semer que la semence achetée en vue

Le fait d'acheter uniquement de la semence certifiée ou enregistrée garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

de la production de l'année auprès d'un grainetier reconnu. Le fait d'acheter uniquement de la semence *certifiée* ou *enregistrée* garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

Les essais de rendement des cultivars de semences agricoles sont publiés chaque année et diffusés par les magazines spécialisés, les agro-fournisseurs et le Centre d'information du gouvernement (voir p. 108). La publication 296F, *Recommandations pour les grandes cultures*, énumère les cultivars recommandés pour la plupart des espèces.

Types de sol

LES SOLS SABLEUX ont une texture grossière et granuleuse et sont souvent qualifiés de « légers ». Ils sont faciles à travailler et peuvent être labourés plus tôt au printemps que les sols argileux ou loameux, mais les cultures qui y poussent souffrent davantage pendant les sécheresses. Étant donné le gros calibre des particules de sol, ces sols retiennent mieux l'air, de telle sorte que la matière organique s'oxyde et disparaît plus rapidement que dans des sols argileux, limoneux ou loameux.

LES SOLS ARGILEUX sont à texture fine et sont souvent qualifiés de « lourds ». Ces sols deviennent très collants lorsqu'ils sont mouillés. Pour ne pas endommager la structure du sol, le choix du moment des opérations culturales est très important dans les sols argileux. Quand on travaille ces sols trop tôt, ou qu'on y fait circuler de la machinerie, on risque de compacter ou d'étaler les particules de sol. La germination risque d'être lente et non uniforme et la croissance, d'être retardée si le sol est compacté. Si des sols argileux pauvres en matière organique sont travaillés lorsqu'ils sont détrempés, il peut se former des mottes difficiles à briser.

Les agriculteurs qui cultivent des sols argileux doivent, pour améliorer la productivité de ces sols, les enrichir de matière organique et installer des tuyaux de drainage.

LES SOLS LOAMEUX ET LIMONEUX (entre les sols sableux et les sols argileux) offrent habituellement les textures les plus faciles à gérer et se prêtent à la plus grande gamme de cultures de plein champ. Comme ils renferment une concentration moyenne d'argile, ils retiennent bien l'humidité et la matière organique. S'ils ne sont pas compactés, ces sols fournissent d'excellents lits de semence et constituent une bonne base pour une production végétale rentable.

LES SOLS ORGANIQUES (TERRES NOIRES) qu'on retrouve dans les terres basses, sont situés en des endroits où la nappe phréatique est élevée. Ils sont noirs et composés presque entièrement de matière végétale partiellement décomposée. Pour rendre ces sols productifs, il faut les drainer et les gérer de manière à préserver la matière organique.

Les érosions éolienne et hydrique et la perte de matière organique par oxydation sont les facteurs de risque les plus graves pour les sols organiques. En gardant le sol couvert de céréales de printemps ou de radis oléagineux et en permettant à la nappe phréatique de monter plus haut à la surface pendant les périodes de non-culture, on ralentit la détérioration de ces sols. La maîtrise du niveau de la nappe phréatique est réalisée par un réseau de drainage complexe. Lorsqu'elles font partie d'un champ plus grand, les terres noires sont plus vulnérables aux dommages par le gel et présentent des problèmes de ravageurs et de fertilité différents que le reste du champ.

Les proportions de sable, de limon et d'argile dans un sol en déterminent la texture. Pour trouver les proportions relatives de sable et d'argile dans un sol minéral, il suffit de réaliser le « test du ver ». On roule une petite boule de sol humide doucement entre les mains pour former un « ver » comme on le ferait avec de la pâte à modeler. Plus le ver est long, plus la proportion d'argile est forte. Si le ver laisse des grains fins dans la main, il est probable que le sol renferme une bonne proportion de limon ou de sable fin.

La structure du sol est le résultat de l'arrangement des particules de sol et de la matière organique qui les retient ensemble. Si un sol a une bonne structure granuleuse, les particules de sol adhèrent de façon lâche les unes aux autres et se détachent en granules quand on presse le sol une fois sec. Cette structure retient bien l'humidité et forme un lit de semence fin et ferme qui ne nécessite qu'un minimum de travail du sol.

On peut obtenir une bonne structure de sol en utilisant différentes cultures dans une rotation planifiée, en laissant les résidus de culture à la surface ou en incorporant les résidus aux 3-4 premiers pouces de sol. Le fait de laisser les résidus de culture à la surface du sol ou de planter une *culture de couverture* après la récolte, aide à protéger les terres contre l'érosion et la perte de matière organique.

cultivars de maïs ou de soya et dans la décision de produire ou non des cultures qui demandent de la chaleur comme celles de la tomate et du poivron.

Comme bon nombre des semences « améliorées » sont des hybrides ou sont le résultat de la sélection de caractéristiques appartenant à d'autres cultivars, elles donnent de bons résultats pour une génération seulement. Les semences et les plants issus de ces semences hybrides présentent les caractéristiques recherchées, mais ne produisent pas des plants représentatifs du cultivar. Pour cette raison, les producteurs ne doivent semer que la semence achetée en vue

Le fait d'acheter uniquement de la semence certifiée ou enregistrée garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

de la production de l'année auprès d'un grainetier reconnu. Le fait d'acheter uniquement de la semence *certifiée* ou *enregistrée* garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

Les essais de rendement des cultivars de semences agricoles sont publiés chaque année et diffusés par les magazines spécialisés, les agro-fournisseurs et le Centre d'information du gouvernement (voir p. 108). La publication 296F, *Recommandations pour les grandes cultures*, énumère les cultivars recommandés pour la plupart des espèces.

Types de sol

LES SOLS SABLEUX ont une texture grossière et granuleuse et sont souvent qualifiés de « légers ». Ils sont faciles à travailler et peuvent être labourés plus tôt au printemps que les sols argileux ou loameux, mais les cultures qui y poussent souffrent davantage pendant les sécheresses. Étant donné le gros calibre des particules de sol, ces sols retiennent mieux l'air, de telle sorte que la matière organique s'oxyde et disparaît plus rapidement que dans des sols argileux, limoneux ou loameux.

LES SOLS ARGILEUX sont à texture fine et sont souvent qualifiés de « lourds ». Ces sols deviennent très collants lorsqu'ils sont mouillés. Pour ne pas endommager la structure du sol, le choix du moment des opérations culturales est très important dans les sols argileux. Quand on travaille ces sols trop tôt, ou qu'on y fait circuler de la machinerie, on risque de compacter ou d'étaler les particules de sol. La germination risque d'être lente et non uniforme et la croissance, d'être retardée si le sol est compacté. Si des sols argileux pauvres en matière organique sont travaillés lorsqu'ils sont détrempés, il peut se former des mottes difficiles à briser.

Les agriculteurs qui cultivent des sols argileux doivent, pour améliorer la productivité de ces sols, les enrichir de matière organique et installer des tuyaux de drainage.

Les sols loameux et limoneux (entre les sols sableux et les sols argileux) offrent habituellement les textures les plus faciles à gérer et se prêtent à la plus grande gamme de cultures de plein champ. Comme ils renferment une concentration moyenne d'argile, ils retiennent bien l'humidité et la matière organique. S'ils ne sont pas compactés, ces sols fournissent d'excellents lits de semence et constituent une bonne base pour une production végétale rentable.

Les sols organiques (terres noires) qu'on retrouve dans les terres basses, sont situés en des endroits où la nappe phréatique est élevée. Ils sont noirs et composés presque entièrement de matière végétale partiellement décomposée. Pour rendre ces sols productifs, il faut les drainer et les gérer de manière à préserver la matière organique.

Les érosions éolienne et hydrique et la perte de matière organique par oxydation sont les facteurs de risque les plus graves pour les sols organiques. En gardant le sol couvert de céréales de printemps ou de radis oléagineux et en permettant à la nappe phréatique de monter plus haut à la surface pendant les périodes de non-culture, on ralentit la détérioration de ces sols. La maîtrise du niveau de la nappe phréatique est réalisée par un réseau de drainage complexe. Lorsqu'elles font partie d'un champ plus grand, les terres noires sont plus vulnérables aux dommages par le gel et présentent des problèmes de ravageurs et de fertilité différents que le reste du champ.

Les proportions de sable, de limon et d'argile dans un sol en déterminent la texture. Pour trouver les proportions relatives de sable et d'argile dans un sol minéral, il suffit de réaliser le « test du ver ». On roule une petite boule de sol humide doucement entre les mains pour former un « ver » comme on le ferait avec de la pâte à modeler. Plus le ver est long, plus la proportion d'argile est forte. Si le ver laisse des grains fins dans la main, il est probable que le sol renferme une bonne proportion de limon ou de sable fin.

La structure du sol est le résultat de l'arrangement des particules de sol et de la matière organique qui les retient ensemble. Si un sol a une bonne structure granuleuse, les particules de sol adhèrent de façon lâche les unes aux autres et se détachent en granules quand on presse le sol une fois sec. Cette structure retient bien l'humidité et forme un lit de semence fin et ferme qui ne nécessite qu'un minimum de travail du sol.

On peut obtenir une bonne structure de sol en utilisant différentes cultures dans une rotation planifiée, en laissant les résidus de culture à la surface ou en incorporant les résidus aux 3-4 premiers pouces de sol. Le fait de laisser les résidus de culture à la surface du sol ou de planter une *culture de couverture* après la récolte, aide à protéger les terres contre l'érosion et la perte de matière organique.

Préparation du sol en vue des semis

Le *travail du sol* est une activité qui dérange la surface du sol et qui vise un certain nombre d'objectifs : ameublir et aérer le sol, incorporer les résidus de culture, les fertilisants et les herbicides, maîtriser les mauvaises herbes en les déracinant, et préparer le lit de semences.

Travaux de première préparation du sol

C'est traditionnellement la charrue à versoirs qu'on utilise pour faire les travaux de première préparation du sol. Chaque versoir soulève le sol et le brise, incorpore les résidus de culture, le fumier et les fertilisants. Le labour d'automne est plus facile à effectuer dans la plupart des sols à texture fine (argile, loam argileux). Le labour de printemps est faisable dans la plupart des sols à texture grossière (sable, loam sableux) et les sols à texture moyenne (loam, limon). La profondeur de labour est normalement de 12-15 cm (4-6 po); le fait de labourer le sol sur des profondeurs supérieures à 20 cm entraîne une réduction de rendement et amène une augmentation de l'érosion.

La charrue chisel peut aussi servir aux travaux de première préparation du sol. Elle est surtout efficace dans les sols à texture de grossière à moyenne vulnérables à l'érosion. La déchaumeuse est une variante de la charrue chisel. On utilise ces deux types de machinerie quand on pratique le *travail réduit du sol*. Ce système cultural répond à une volonté de conserver l'humidité du sol, de mélanger de la matière organique aux premiers pouces de sol et, en même temps, de réduire le coût du travail du sol.

Travail superficiel du sol

Sur des terres labourées, le travail superficiel du sol vise essentiellement à niveler le sol, à briser les particules de sol et à raffermir le sol avant les semis. Le moment où effectuer le travail superficiel du sol et l'ampleur du travail nécessaire dépendent de la saison, du type de sol, de l'humidité du sol et de la culture produite. Les sols ayant une texture de moyenne à grossière exigent rarement plus de un passage à l'aide d'un cultivateur ou d'un pulvérisateur tandem avant les semis.

Après avoir semé des cultures à petites graines comme les fourrages ou le canola, le passage d'un rouleau lisse ou rugueux peut raffermir le sol et assurer un meilleur contact sol-semence. On peut atteindre le même résultat en utilisant un semoir à grains doté de roues plombeuses. On roule de moins en moins les sols pour éviter les risques de compactage et ne pas avoir à faire un passage supplémentaire de la machinerie.

Dans les sols argileux qu'on laboure l'automne, il faut habituellement deux ou trois opérations culturales pour préparer le lit de semence au printemps. Les dents du cultivateur ne doivent pas pénétrer sur plus de 3-4 po pour lisser le sol et laisser le lit de semence ferme. Dans un climat comme celui de l'Ontario, l'action du gel prépare un lit de semence presque parfait. Le travail du sol au printemps permet au sol de se réchauffer plus rapidement. Le rôle de l'agriculteur se limite à niveler le sol et à préparer un lit de semence ferme et uniforme, afin que toutes les semences soient enfouies à la même profondeur et soient bien en contact avec le sol. Mère Nature se charge du reste.

Les cultivateurs et les herses à ressort servent à ameublir une surface compactée. On doit éviter de travailler des sols à texture fine lorsqu'ils sont mouillés, sous peine d'endommager la structure du sol. Les sols sableux à texture grossière ne sont pas aussi vulnérables à des dommages structuraux lorsqu'on les travaille alors qu'ils sont mouillés. En travaillant trop un sol, on augmente les coûts de carburant, de machinerie et de main-d'œuvre, on réduit la teneur du sol en matière organique et on accélère l'assèchement du sol. Les rendements et la rentabilité de la culture s'en ressentent.

Semis direct

Le principal avantage du travail du sol est de préparer le lit de semence. Plus le travail du sol nécessite d'opérations et plus on utilise de machinerie pour le réaliser, plus les coûts de la préparation du sol sont élevés. Comme il est mentionné ci-dessus, plus la surface du sol est dérangée, plus la structure du sol risque d'être endommagée et plus le sol est vulnérable à l'érosion.

Avec en tête des objectifs de rationalisation des coûts de production et de conservation du sol, les agriculteurs et les fournisseurs de machinerie avant-gardistes ont conçu de la machinerie qui prépare un lit de semence étroit, enfouit la semence, et souvent injecte une faible quantité d'engrais, appelé engrais « démarrage » tout près de la semence, le tout en une seule opération. On désigne cette technique le *semis direct*. Le semis direct consiste en fait à travailler le sol directement dans la zone des semis ou sur une bande étroite.

Le succès du semis direct dépend de l'utilisation de semoirs hautement perfectionnés et d'opérateurs qualifiés qui comprennent les besoins de la culture qu'ils sèment. Plus la teneur du sol en argile est élevée, plus il est important d'utiliser la bonne machinerie et les bonnes conditions. Bien des agriculteurs innovateurs combinent le *travail minimal du sol* et le *semis* direct pour réduire les coûts et maximiser la production. Certains agriculteurs trouvent que l'utilisation de la déchaumeuse après le maïs donne un meilleur rendement dans la culture de soya qui le suit. Ils recourent autrement au semis direct pour les autres cultures comprises dans la rotation.

Les avantages du semis direct comprennent une faible dépense d'investissement, un coût en main-d'œuvre réduit, une meilleure structure de sol et une moins grande érosion du sol. La réduction des coûts de production peut être très importante sur de plus grandes superficies. Même si le coût de la machinerie et les exigences en carburants sont élevés, il n'en reste pas moins que le semis direct nécessite moins de machinerie que les pratiques agricoles traditionnelles.

Les inconvénients du semis direct sont les coûts élevés de chaque machinerie (particulièrement pour les petites entreprises), le niveau élevé de connaissances et de compétences nécessaires et, parfois, l'incompréhension par l'opérateur de toutes les techniques de production et des données scientifiques sous-jacentes. Les applications de fertilisant, le désherbage et les épandages de fumier sont autant de défis supplémentaires à relever dans le semis direct.

Analyse du sol

Un sol fertile fournit la plupart des éléments nutritifs essentiels à la croissance des végétaux. L'analyse de sol est le meilleur moyen d'évaluer la fertilité d'un sol. Elle révèle quels sont les éléments nutritifs qui doivent être ajoutés au sol pour répondre aux besoins de la nouvelle culture. On doit faire analyser le sol au moins une fois tous les trois ans. Les méthodes d'échantillonnage sont cruciales, étant donné qu'un échantillon mal constitué donne un résultat erroné et trompeur. On peut obtenir les instructions d'échantillonnage, les boîtes de prélèvement de sol et les feuilles d'information auprès du Centre d'information du gouvernement (voir p. 108) et de nombreux agro-fournisseurs. Il existe aussi des tubes d'échantillonnage, offerts par l'Association pour l'amélioration des sols et des cultures de la région. On peut aussi acheter ces tubes chez de nombreux agrofournisseurs. Les laboratoires accréditées sont énumérées dans la publication 296F du MAAARO, *Recommandations pour les grandes cultures*.

Les analyses de sol effectuées par les laboratoires accréditées de l'Ontario fournissent une base fiable sur laquelle élaborer des recommandations de fertilisation. Ces laboratoires analysent des échantillons de sol pour déterminer leur teneur en phosphore, en potassium et en magnésium, ainsi que leur acidité (pH). Les recommandations expriment les quantités d'éléments nutritifs qu'on doit ajouter au sol pour que la culture soit économiquement rentable. Les recommandations d'azote sont fondées uniquement sur les besoins des cultures, étant donné que les niveaux d'azote fluctuent énormément sur un très court laps de temps.

Principaux éléments nutritifs

- **L'azote** stimule la croissance des plantes, leur donne une couleur vert foncé et augmente leur teneur en protéines.
- **Le phosphore** favorise un enracinement hâtif, assure une croissance rapide et vigoureuse, est important dans la formation de graines et augmente la rusticité hivernale.
- **Le potassium** favorise l'accumulation d'amidon, augmente la vigueur des plants et la résistance à la maladie, renforce les tiges, améliore la qualité de la semence et augmente la rusticité hivernale des légumineuses fourragères.

Ces éléments nutritifs existent à l'état naturel dans le mélange de minéraux et de matière organique qui constitue le sol. Toutefois, comme les sols ne fournissent pas toujours tous les éléments nutritifs que les productions végétales modernes exigent, on en ajoute sous forme de fertilisants, de fumier, de résidus de végétaux ou de fertilisants inorganiques.

Les principaux éléments nutritifs proviennent soit des *matières fertilisantes*, renfermant un ou deux des éléments nutritifs, soit des *engrais de mélange complets*, renfermant deux ou tous les trois éléments nutritifs principaux. La quantité des éléments nutritifs principaux dans l'engrais est indiquée sur le sac par trois nombres. Le premier représente l'azote (N), le deuxième, le phosphore (P_2O_5) et le troisième, le potassium (K_2O). Un engrais 5-20-10, par exemple, renferme 5 % d'azote, 20 % de phosphore et 10 % de potassium.

L'urée, une *matière fertilisante*, renferme uniquement de l'azote dans une proportion de 46 %. Sa teneur en éléments nutritifs figure donc ainsi : 46-0-0. Le chlorure de potassium

est représenté par le rapport 0-0-60, et le phosphate diammonique, par le rapport 18-46-0. De nos jours, la plupart des fertilisants sont mélangés et vendus en vrac, prêts à être épandus sur les terres avant le dernier travail du sol préalable aux semis. Les mélanges sont faits et appliqués pour répondre aux besoins précis de la culture en croissance.

Les oligo-éléments sont des éléments nutritifs dont les plantes ont besoin en infimes quantités. Les sols en contiennent presque toujours suffisamment, mais une culture particulière peut souffrir en certains endroits d'une carence. L'apport d'oligo-éléments coûte cher et comporte des risques de toxicité, si les concentrations dans le sol sont déjà suffisantes ou même excessives. Toujours consulter un conseiller en sols et en cultures avant de faire des apports d'oligo-éléments.

fumier et engrais vert

Quand il est épandu correctement, le fumier peut réduire considérablement les coûts au chapitre des engrais chimiques.

L'épandage de fumier enrichit le sol de matière organique et d'éléments nutritifs et contribue à maintenir une bonne structure de sol. Le maïs, le canola et le foin de graminées sont les cultures qui réagissent le mieux à la libération par le fumier de niveaux élevés d'azote. Quand il est épandu correctement, le fumier peut réduire considérablement les coûts au chapitre des engrais chimiques.

L'azote s'évapore dans l'air si on laisse le fumier à la surface du sol sans le recouvrir. D'autres éléments nutritifs peuvent aussi être lessivés en aval ou se perdre dans l'eau de drainage. À cause de ces risques, il est important que le fumier soit incorporé au sol le plus tôt possible après avoir été épandu. Pour la même raison, on doit éviter d'épandre du fumier sur un sol gelé. Pour incorporer le fumier au sol, l'idéal est d'utiliser une charrue à versoirs, un chisel ou une herse à disques.

Dans le cas du fumier liquide, il vaut mieux l'épandre sur un sol travaillé et l'incorporer le plus tôt possible après l'épandage. Épandu sur un sol non travaillé, le fumier risque de s'écouler très rapidement dans le réseau de drainage souterrain et de contaminer l'effluent ou le cours d'eau récepteur. Les agriculteurs qui négligent ce risque s'exposent à être poursuivis comme pollueurs en vertu de la *Loi sur les pêches* ou de la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario*.

Il est courant de contre-ensemencer le blé d'automne de trèfle rouge au printemps afin de réduire l'érosion du sol, d'améliorer la structure du sol et d'enrichir le sol d'azote au profit de la culture suivante. Habituellement, on fait suivre le blé de maïs ou d'une autre culture semée le printemps. Ces semis offrent l'occasion d'enfouir le trèfle qui agit alors comme *engrais vert*.

On a normalement recours aux cultures de couverture dès que des terres vulnérables à l'érosion sont laissées sans culture, ce qui est habituellement le cas pendant l'hiver. La culture de couverture peut être une graminée, une légumineuse ou une céréale, selon l'utilisation qu'on fait de la culture de couverture et selon sa compatibilité avec la culture suivante. On sème normalement du seigle pour couvrir des terres ayant récemment servi à la culture du tabac. Il arrive qu'on sème du radis oléagineux pour absorber les éléments nutritifs excédentaires provenant des fertilisants ou du fumier. Quelle que soit la culture de couverture, il est important qu'elle germe et lève rapidement pour offrir une couverture complète qui prévient à la fois l'érosion hydrique et l'érosion éolienne.

Lutte contre les mauvaises herbes

Les mauvaises herbes, ou plantes adventices, sont simplement des plantes qui poussent là où on ne les veut pas, de telle sorte qu'on considère comme une mauvaise herbe toute plante qui entrave la production normale d'une culture.

Les terres non cultivées peuvent rapidement devenir pour les terres cultivées avoisinantes d'importantes sources d'infestation par les mauvaises herbes. Même si toutes les mauvaises herbes sont ennuyeuses, la plupart sont faciles à maîtriser par le travail du sol ou l'utilisation rationnelle des herbicides. La publication 75F du MAAARO, *Guide de lutte contre les mauvaises herbes*, est un ouvrage complet sur la maîtrise des mauvaises herbes à l'intention des agriculteurs de l'Ontario. On peut se procurer ce guide auprès du Centre d'information du gouvernement ou en commander un exemplaire sur le site web du MAAARO (voir p. 108).

En Ontario, la plupart des pesticides agricoles ne sont vendus aux agriculteurs que s'ils possèdent un permis d'application de pesticide. Pour se procurer ce permis, il faut réussir le Cours à l'intention des utilisateurs sur l'emploi sécuritaire des pesticides, élaboré par les ministères de l'Environnement ainsi que de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales. Pour s'inscrire à ce cours, communiquer avec le Collège de Ridgetown, programme d'enseignement sur les pesticides de l'Ontario (Ontario Pesticide Education Program), au 1-800-652-8573.

On parle de *mauvaises herbes nuisibles* dans le cas des mauvaises herbes qui posent un risque particulier pour l'agriculture ou la santé humaine. La *Loi sur la destruction des mauvaises herbes* (Ontario) énumère 23 mauvaises herbes nuisibles. Cette loi dispose que toute personne possédant une terre est tenue de détruire les mauvaises herbes nuisibles qui s'y trouvent. En vertu de la loi, lorsqu'une terre est louée, le locataire est considéré comme la personne qui a la possession de la terre. Si le locataire refuse de détruire les mauvaises herbes nuisibles, il revient au propriétaire de le faire. Si les deux refusent, la municipalité peut détruire les mauvaises herbes et facturer ce service au propriétaire.

Tableau 5. Mauvaises herbes nuisibles *

Acanthe sauvage	Chardon de Russie	Épine noire	Laiterons, annuels et vivaces
Asclépiades	Chardon du Canada	Euphorbe cyprès	Millet commun (à graines noires)
Barbarée vulgaire	Chardon penché	Euphorbe feuillue	Salsifis
Berbéris vulgaire	Chardon vulgaire	Gesse tubéreuse	Sorgho d'Alep
Carotte sauvage	Cigüe maculée	Herbe à la puce	Tussilage pas-d'âne
Centaurées	Cuscutes	Herbes à poux	

** Loi sur la destruction des mauvaises herbes*

Cultures

Le vaste éventail de sols, de climat et de caractéristiques géographiques qu'on retrouve en Ontario se prête à des activités agricoles et à des productions végétales très diversifiées. Que ce soit dans les sols profonds à prédominance calcaire du Bassin des Grands Lacs dans le sud-ouest de l'Ontario, où les hivers sont doux et la saison de croissance longue, chaude et humide, dans les terres acides plus superficielles à prédominance de granit du Bouclier canadien, ou dans les loams profonds et froids des zones argileuses du nord et les zones éparses caractérisées par une courte saison de production entre le lac Supérieur et la frontière manitobaine, les agriculteurs de l'Ontario tirent du sol des cultures destinées tantôt à l'alimentation animale, tantôt à l'alimentation humaine.

Les espèces végétales cultivées dans chaque région de la province dépendent de la capacité de production inhérente à chacune. En règle générale, les cultures qui aiment la chaleur, comme le maïs, le soya et le blé tendre d'automne, sont les cultures dominantes dans le Bassin des Grands Lacs dans le sud de l'Ontario, là où les températures estivales et la longueur de la saison de croissance se rapprochent de celles du Midwest américain. Dans le nord de l'Ontario et dans les régions du centre et de l'est de l'Ontario, situées à l'intérieur des terres, on privilégie les espèces qui aiment le froid, comme les graminées et les céréales de printemps. Le canola, sélectionné au départ pour les prairies froides, gagne en popularité comme culture commerciale dans les régions de l'Ontario qui offrent moins de 2 600 unités thermiques-maïs.

On classe les cultures agricoles en trois grandes catégories : les *fourrages*, les *céréales* et les *oléagineux*.

Fourrages

On entend par *fourrages* les graminées, les légumineuses et autres cultures qui produisent des plants qu'on peut utiliser entiers pour les donner aux chevaux et aux ruminants, tels que bovins, ovins et caprins. On peut récolter les fourrages et les entreposer à l'état très humide, comme ensilage, ou à l'état sec, comme foin. Ces cultures procurent un fourrage grossier qui garde en bon état le système digestif des chevaux et des ruminants, et fournissent l'essentiel des éléments nutritifs et de l'énergie nécessaires pour répondre aux besoins quotidiens.

La plupart des agriculteurs cultivent un mélange de graminées et de légumineuses afin d'offrir un équilibre d'éléments nutritifs aux animaux et de rétablir la concentration d'azote dans le sol et la structure du sol. Les légumineuses ont le pouvoir de fixer l'azote gazeux présent dans l'air en nitrates dans les nodules de leurs racines. Ces nitrates, utiles à la

On conserve la plupart des peuplements fourragers pendant trois à cinq ans après les semis ou jusqu'à ce que le rendement devienne faible. Certaines espèces de pâturage, si elles sont bien gérées, peuvent durer de dix à quinze ans sans être renouvelées.

Les fourrages destinés à procurer du foin ou de l'ensilage mi-fané sont récoltés de une à trois fois au cours de la saison, habituellement au début de juin, en juillet et en août. Le moment de la récolte est dicté par le degré de maturité de la culture. Les graminées atteignent leur pleine valeur nutritive lorsque les épis commencent à apparaître. De même, l'idéal est de récolter les légumineuses juste avant l'apparition des fleurs. À ces stades, l'agriculteur est sûr d'obtenir une valeur nutritive maximale par hectare de culture.

La saison de pâturage en Ontario s'étend de mai à octobre. La productivité à long terme d'un pâturage repose sur le choix d'un mélange de semences qui est approprié aux conditions de croissance du champ et à l'espèce animale mise au pâturage. L'établissement d'un bon peuplement, une fertilisation adaptée et la gestion des pâturages sont des facteurs de production tout aussi importants.

La mise au pâturage vise à tirer un rendement maximal des animaux. Or, on n'atteint cet objectif que dans la mesure où l'on tire le maximum des graminées. Le nombre d'animaux mis au pâturage doit être compatible avec la capacité de production du pâturage, pour peu qu'on veille à assurer une croissance le plus rapide possible de l'espèce produite.

Pour y parvenir, on pratique la rotation des pâturages. On peut utiliser différents champs ou séparer le champ au moyen de clôtures électriques. On laisse les animaux brouter le champ une fois que la culture a atteint 15-25 cm de croissance, puis on dirige les animaux vers un autre champ lorsque ceux-ci ont brouté environ 10 cm de la culture. Ces

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

hauteurs de pâturage varient selon l'espèce végétale cultivée et l'espèce animale mise au pâturage.

Une fois que les graminées ont formé leur épi et entrepris la grenaison, la valeur nutritive chute rapidement et les plants cessent de pousser. Si les graminées sont laissées dans le pâturage, il faut les faucher afin que le champ puisse repousser uniformément. On peut récolter l'herbe ainsi fauchée et s'en servir comme foin à servir aux animaux pendant l'hiver. Ce programme de rotation se poursuit toute la saison. De bonnes bêtes sur des pâturages bien gérés peuvent produire un gain de poids allant jusqu'à 160 kg ou plus chaque saison (400 kg de gain de poids par hectare).

Les agriculteurs amateurs sont invités à communiquer avec un bureau régional de l'Association pour l'amélioration des sols et des cultures de l'Ontario afin d'en savoir plus long sur les pratiques culturales efficaces et rentables.

Cultures céréalières

Maïs

Le maïs est l'une des plus importantes cultures de grande production de l'Ontario. On le sème au printemps pour le récolter soit en septembre comme ensilage de plante entière destiné à l'alimentation animale, soit en octobre et novembre pour le grain. Le maïs grain sert à la fois à l'alimentation animale et à la fabrication de céréales de petit déjeuner, d'alcool, de sucre, d'amidon et de divers sous-produits. Le maïs sucré, par contre, est une céréale à forte teneur en sucre destinée à l'alimentation humaine.

Avoine et orge

L'avoine et l'orge sont des céréales qu'on sème au printemps et qu'on utilise essentiellement pour nourrir les animaux. Certaines avoines sont cultivées à contrat pour le bénéfice de fabricants de céréales, qui précisent alors les cultivars et les qualités à produire. La paille provenant de l'avoine et de l'orge procure de la litière. Dans certaines régions de l'Ontario, l'avoine et l'orge sont semées ensemble comme « céréales mélangées » destinées aux animaux. Comme le tableau 5 l'indique, cette pratique n'offre, sur des sols bien drainés, aucun avantage sur les plans du rendement et de la qualité de l'aliment par rapport à l'orge cultivée seule. Lorsque les conditions de drainage laissent à désirer, l'avoine peut remplir les zones plus mouillées où l'orge pousse moins bien.

Blé

En Ontario, on sème le blé d'automne entre la mi-septembre et la fin octobre, et on le récolte vers la fin juillet ou le début d'août. Il se cultive trois types de blé d'automne : le blé tendre blanc, le blé tendre roux, et le blé vitreux roux. Même si une petite partie de la production est destinée à l'alimentation animale, les cultivars de blé tendre servent généralement à la fabrication de farine à pâtisserie et le blé vitreux à la fabrication de farine panifiable. En raison de sa valeur sur le marché et de certaines de ses caractéristiques comme aliment pour le bétail, le blé n'est pas donné aux animaux, à moins qu'il ait été déclassé au niveau de la qualité.

On sème les cultivars de blé de printemps entre la mi-avril et la mi-mai, et on les récolte en août. La plupart des blés de printemps sont du type vitreux roux et servent surtout à la fabrication de farine panifiable. On les cultive uniquement dans le centre, l'est et le nord de la province, là où les

hauteurs de pâturage varient selon l'espèce végétale cultivée et l'espèce animale mise au pâturage.

Une fois que les graminées ont formé leur épi et entrepris la grenaison, la valeur nutritive chute rapidement et les plants cessent de pousser. Si les graminées sont laissées dans le pâturage, il faut les faucher afin que le champ puisse repousser uniformément. On peut récolter l'herbe ainsi fauchée et s'en servir comme foin à servir aux animaux pendant l'hiver. Ce programme de rotation se poursuit toute la saison. De bonnes bêtes sur des pâturages bien gérés peuvent produire un gain de poids allant jusqu'à 160 kg ou plus chaque saison (400 kg de gain de poids par hectare).

Les agriculteurs amateurs sont invités à communiquer avec un bureau régional de l'Association pour l'amélioration des sols et des cultures de l'Ontario afin d'en savoir plus long sur les pratiques culturales efficaces et rentables.

Cultures céréalières

Maïs

Le maïs est l'une des plus importantes cultures de grande production de l'Ontario. On le sème au printemps pour le récolter soit en septembre comme ensilage de plante entière destiné à l'alimentation animale, soit en octobre et novembre pour le grain. Le maïs grain sert à la fois à l'alimentation animale et à la fabrication de céréales de petit déjeuner, d'alcool, de sucre, d'amidon et de divers sous-produits. Le maïs sucré, par contre, est une céréale à forte teneur en sucre destinée à l'alimentation humaine.

Avoine et orge

L'avoine et l'orge sont des céréales qu'on sème au printemps et qu'on utilise essentiellement pour nourrir les animaux. Certaines avoines sont cultivées à contrat pour le bénéfice de fabricants de céréales, qui précisent alors les cultivars et les qualités à produire. La paille provenant de l'avoine et de l'orge procure de la litière. Dans certaines régions de l'Ontario, l'avoine et l'orge sont semées ensemble comme « céréales mélangées » destinées aux animaux. Comme le tableau 5 l'indique, cette pratique n'offre, sur des sols bien drainés, aucun avantage sur les plans du rendement et de la qualité de l'aliment par rapport à l'orge cultivée seule. Lorsque les conditions de drainage laissent à désirer, l'avoine peut remplir les zones plus mouillées où l'orge pousse moins bien.

Blé

En Ontario, on sème le blé d'automne entre la mi-septembre et la fin octobre, et on le récolte vers la fin juillet ou le début d'août. Il se cultive trois types de blé d'automne : le blé tendre blanc, le blé tendre roux, et le blé vitreux roux. Même si une petite partie de la production est destinée à l'alimentation animale, les cultivars de blé tendre servent généralement à la fabrication de farine à pâtisserie et le blé vitreux à la fabrication de farine panifiable. En raison de sa valeur sur le marché et de certaines de ses caractéristiques comme aliment pour le bétail, le blé n'est pas donné aux animaux, à moins qu'il ait été déclassé au niveau de la qualité.

On sème les cultivars de blé de printemps entre la mi-avril et la mi-mai, et on les récolte en août. La plupart des blés de printemps sont du type vitreux roux et servent surtout à la fabrication de farine panifiable. On les cultive uniquement dans le centre, l'est et le nord de la province, là où les

températures sont plus fraîches au printemps et au début de l'été. La paille de blé procure de la litière et du paillis utile à la culture des petits fruits.

La Commission ontarienne de commercialisation du blé assure la commercialisation du blé. Il est obligatoire de demander un numéro à la Commission avant de vendre du blé à un transformateur ou à un exploitant de silo-élévateur agréé. Le paiement se fait de l'une des deux façons suivantes : au comptant au moment de la livraison, selon les termes d'un contrat à livrer; ou un premier paiement au moment de la livraison, et des versements périodiques par la suite au fur et à mesure que la récolte se vend. On peut s'informer des détails de ces deux modes de paiement en s'adressant à un exploitant de silo-élévateur ou à la Commission ontarienne de commercialisation du blé.

Seigle

Le seigle cultivé en Ontario l'est essentiellement par les producteurs de tabac qui l'utilisent comme culture-abri, et par les producteurs de pommes de terre qui l'inscrivent dans leur rotation. Le seigle sert aussi à l'industrie de la distillerie et aussi un peu à l'alimentation animale. On sème le seigle à l'automne pour ensuite soit l'enfouir comme engrais vert le printemps suivant, soit le récolter comme céréale en juillet.

Oléagineux

Soya

Le soya constitue la plus importante culture oléagineuse de l'Ontario. On le sème en mai une fois les risques de gel écartés et on le récolte en septembre ou octobre. Même si on le cultive principalement pour sa teneur en huile, le tourteau de soya est un supplément protéique important pour le bétail. On peut aussi traiter le soya à la chaleur ou le rôtir et le donner directement aux animaux comme supplément protéique et énergétique. Si les fèves de soya n'ont pas été traitées, on doit en donner en quantité limitée seulement aux bovins. Le soya est commercialisé par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation du soya.

Canola

On cultive surtout le canola pour sa teneur en huile, bien que le tourteau de canola soit utilisé comme supplément protéique. Le gros du canola cultivé en Ontario est du type de printemps et est semé en mai, puis récolté en août. Le *canola d'automne* occupe une superficie très restreinte; on le sème à la fin d'août pour le récolter en juillet suivant. Le canola de printemps donne de meilleurs résultats dans les régions les plus fraîches du sud de l'Ontario, ou dans le nord de la province.

Haricots blancs et de couleur

Les haricots blancs et de couleur sont destinés à l'alimentation humaine. On sème ces cultures au début de juin et on les récolte à la fin août ou en septembre. Les pertes peuvent être très importantes si le temps est particulièrement sec durant la période de récolte. Les haricots blancs sont commercialisés par la Commission ontarienne de commercialisation des haricots. On cultive habituellement les haricots colorés aux termes d'un contrat conclu avec un négociant agréé qui se spécialise dans des espèces particulières de haricots colorés.

Tableau 6 Grandes cultures courantes

CULTURE	DENSITÉ DE SEMIS HABITUELLE		DATE DE SEMIS APPROXIMATIVE	DATE DE RÉCOLTE APPROXIMATIVE	RENDEMENT MOYEN	
	LB/ACRE	KG/HA			LB/ACRE	KG/HA
Maïs grain	16	18	mai	oct. – nov.	5810	6510
Avoine	85	95	fin avril – début mai	août	2040	2280
Orge	120	135	fin avril – tout début de mai	fin juillet – août	2880	3220
Blé d'automne	105	115	mi-sept. – mi-oct.	fin juillet	3360	3760
Céréales mélangées	100	115	fin avril – début mai	août	2520	2820
Soya	90	100	mi-mai – début juin	octobre	2180	2450
Canola	4,5	5	fin avril – début mai	fin juillet – début août	1500	1700
Haricots de grande culture	40	44	fin mai – début juin	fin août – mi-sept.	1400	1540

Conversion : kg/ha = lb/ac X 1,12; lb/ac = kg/ha X 0,89

Cultures et activités horticoles

Serriculture

Pour réussir en serriculture, il faut un marché bien défini, un bon emplacement, un capital de départ et un fonds de roulement substantiels, un système de production bien planifié, de l'ouvrage et de l'expérience au niveau des exigences « techniques » de l'entreprise. Celle-ci comprend en effet des systèmes complexes de chauffage, d'éclairage, de ventilation et d'arrosage. Après les coûts de construction de la serre, les charges les plus importantes pour le serriculteur sont le chauffage et la main-d'œuvre.

Le plancher des serres est recouvert de deux couches de pellicule plastique qu'on remplace tous les trois ans. Avec le temps, le plastique se détériore sous l'effet de l'exposition aux rayons ultraviolets et aux facteurs météorologiques. Mêlée à l'achat de la pellicule de plastique représente un coût considérable pour la propriétaire. Le plastique a l'avantage d'être plus économique que le verre.

Sans égard au fait qu'on puisse pratiquer la culture hydroponique ou qu'on utilise un substrat avec sol ou sans sol artificiel, à tout, en serriculture, beaucoup d'eau pour maintenir la croissance des végétaux et maîtriser la température au niveau des racines. Il est recommandé de prévoir plusieurs sources d'eau propre pour s'assurer d'un approvisionnement suffisant. La première est une accumulation de matériaux risquant de bloquer les buses de pulvérisation ou d'irrigation goutte à goutte.

Une source d'énergie d'urgence est fortement recommandée pour fournir la chaleur, l'air et l'eau durant les pannes d'électricité. La puissance et le type du groupe électrogène doivent pouvoir répondre aux besoins de la serre et peut-être également de la résidence de l'exploitant, si celle-ci se situe sur le texte.

Les principales cultures de serre sont celles de la tomate, du concombre, du poivron et de la laitue. De nos jours, toutefois, les légumes oriental, les poivrons et les fraises se cultivent aussi dans des serres. La production se range par la suite auprès des entreprises de conditionnement ou le marché du gros en vue d'être commercialisée dans les supermarchés et les marchés de fruits et légumes. Les exploitations de culture de tomates et de concombres qui occupent plus de 1 000 m^2 sont tenues de commercialiser leur produit par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation des légumes de serre.

Les fleurs cultivées en serre comprennent les fleurs coupées, les plantes en pot et les plantes à massif. Ces produits sont commercialisés sur le marché du gros (les chaînes de supermarchés, les centres de jardinage et les fleuristes) ou directement au consommateur.

Les serriculteurs qui fonctionnent à petite échelle vendent habituellement leurs produits directement au consommateur et produisent la totalité ou quelques-unes des cultures légumières, certaines fleurs, des plantes en pot et des plantes à massif. Même à petite échelle, la maîtrise des ravageurs et des maladies, une bonne gestion de la serre et de saines pratiques commerciales et économiques sont essentielles à la réussite.

Culture maraîchère

La culture de fruits et légumes pour le marché des produits primaires frais convient aux petites superficies gérées par des agriculteurs à temps partiel. La superficie nécessaire pour ce genre d'activité varie de moins de un acre à des centaines d'acres. Des facteurs comme le type de marché, les connaissances de l'exploitant, la disponibilité des capitaux, le matériel et la source d'eau d'irrigation déterminent l'envergure de l'entreprise que l'on entend mettre sur pied.

La lutte contre les mauvaises herbes et les ravageurs constitue un défi de taille pour bien des nouveaux jardiniers maraîchers.

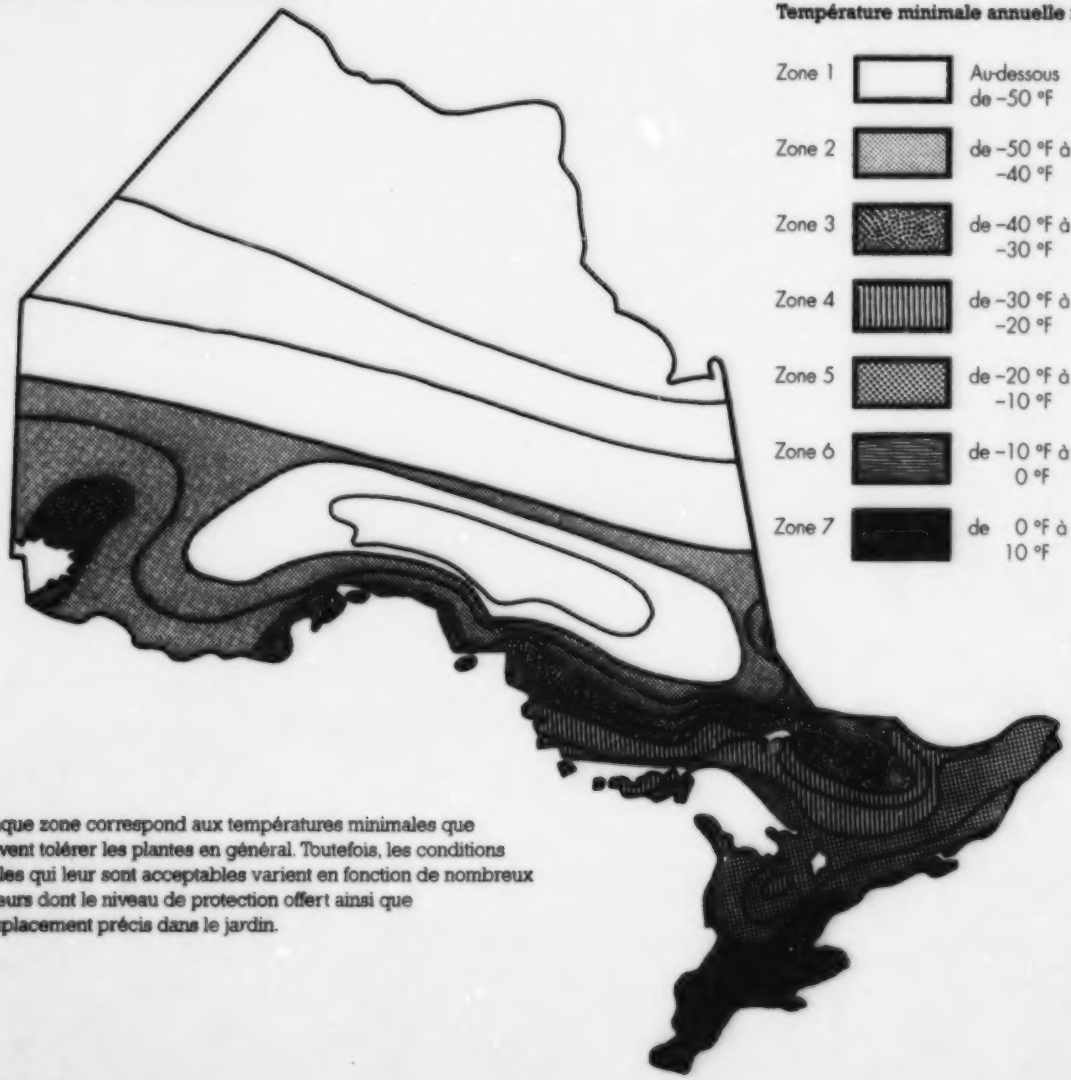
La lutte contre les mauvaises herbes et les ravageurs constitue un défi de taille pour bien des nouveaux jardiniers maraîchers. Les insectes et les mauvaises herbes n'offrent aucun répit et plus les conditions de croissance sont bonnes, plus leur présence est menaçante. Le temps investi dans l'acquisition de connaissances sur les moyens de les combattre se traduit par des rendements plus élevés et une production de meilleure qualité.

Les secteurs public et privé offrent de nombreux programmes de gestion des cultures et de lutte antiparasitaire ainsi qu'une foule de publications qui leur sont consacrées. La lutte intégrée consiste pour le producteur à inspecter systématiquement ses champs à la recherche de ravageurs et à mettre en place un système planifié de prévention et de lutte contre ces ravageurs. Pour obtenir des renseignements ou des manuels sur des cultures précises, on peut s'adresser au Centre d'information du gouvernement ou visiter le site web du MAAARO.

Les exigences minimales de température hivernale limitent la culture des arbres à fruits et des arbres à noix comestibles à certaines zones du sud de l'Ontario. Certaines espèces de fruits et légumes, notamment les crucifères (chou, brocoli, chou-fleur, et chou de Bruxelles) donnent de meilleurs résultats sous des climats plus froids ou plus tard dans la saison. Les arbres à fruits préfèrent les abords des lacs Érié et Ontario ainsi que certaines petites zones bénéficiant d'un microclimat près de la baie Géorgienne où l'on obtient également de bons résultats avec les pommiers et les poiriers. Les arbres à noix sont cultivés à petite échelle dans la forêt carolinienne, depuis la péninsule du Niagara jusqu'à Grand Bend ou Goderich sur le lac Huron. Il est important de connaître la rusticité hivernale des différentes espèces si l'on veut offrir un approvisionnement constant en produits de qualité, année après année.

L'Amérique du Nord se divise en zones de rusticité établies en fonction des températures minimales normales qui y sont enregistrées. La figure 3 présente les zones de rusticité qu'on retrouve en Ontario.

Figure 3. Zones de rusticité en Ontario



Température minimale annuelle moyenne

Zone 1	Au-dessous de –50 °F	Au-dessous de –45 °C
Zone 2	de –50 °F à –40 °F	de –45 °C à –40 °C
Zone 3	de –40 °F à –30 °F	de –40 °C à –34 °C
Zone 4	de –30 °F à –20 °F	de –34 °C à –29 °C
Zone 5	de –20 °F à –10 °F	de –29 °C à –23 °C
Zone 6	de –10 °F à 0 °F	de –23 °C à –17 °C
Zone 7	de 0 °F à 10 °F	de –17 °C à –12 °C

Chaque zone correspond aux températures minimales que peuvent tolérer les plantes en général. Toutefois, les conditions réelles qui leur sont acceptables varient en fonction de nombreux facteurs dont le niveau de protection offert ainsi que l'emplacement précis dans le jardin.

Le drainage, le climat et la nature du marché sont des éléments très importants à considérer dans le choix des cultivars et des espèces à cultiver. Pour le petit producteur maraîcher qui vend directement sa récolte aux consommateurs, les principes de commercialisation sont au moins aussi importants que les modes de production. Il est absolument essentiel à la prospérité et à la réussite d'une exploitation maraîchère de choisir et de cultiver les espèces de fruits et légumes qui procureront le chiffre d'affaires le plus élevé, et de recourir aux techniques de culture et de commercialisation qui attireront les clients et les inciteront à revenir. Dans le domaine de la culture maraîchère, le succès ou l'échec d'une exploitation dépend énormément des compétences en commercialisation du producteur.

Tableau 7. Cultures maraîchères courantes

Fraise	7000 plants	plants de repiquage	3	6000 pintes	506 (commercial) 143 (autocueillette)	bien drainé, riche en matière organique et fertile
Framboise	2200 plants	plants de repiquage	3	2700 chopines	627 (commercial) 212 (autocueillette)	profond, bien drainé, riche en matière organique
Bleuet en corymbe	800–1360 plants	plants de repiquage	4 ans avant la première récolte, 9 ans avant la pleine production	3700–5000 lb ou 6000–8000 chopines	59	acide, bien drainé, riche en matière organique
Maïs sucré pour le marché du frais	4,5–7 kg/acre	semence	la même année	800–1000 douzaines	51	bien drainé
Courge ou citrouille	1,5–1,8 kg/ acre	semence ou plants de repiquage	la même année	1000 citrouilles	20	bien drainé
Tomate pour le marché du frais	9000 plants	plants de repiquage	la même année	3000 paniers de 4 L	264	bien drainé
Poivron pour le marché frais	9000 plants	plants de repiquage	la même année	550 boisseaux	75	bien drainé
Arbres de Noël	800–1500 arbres	plants de repiquage	7–12 ans	500–960 arbres	110	bien drainé

Semis échelonnés

Il est possible d'échelonner les semis de façon à répartir la récolte sur une plus longue période et à la faire coïncider avec des occasions précises. Douze mille épis de maïs prêts à être récoltés sur une période de cinq jours, c'est beaucoup d'épis à cueillir et à vendre! L'utilisation de différents cultivars, de différentes dates de semis ou d'une combinaison des deux permet de prolonger la saison de croissance. Avec les tomates, par exemple, il est possible de semer différents cultivars en même temps. Avec le maïs sucré, on peut combiner des cultivars de début de saison et des cultivars de pleine saison, et échelonner les dates de semis pour s'assurer d'avoir du maïs commercialisable en tout temps de la mi-juillet jusqu'à l'Action de grâce.

Irrigation

L'irrigation est de toute première importance dans la culture des fruits et légumes. Il est indispensable de disposer d'une source d'eau suffisante à proximité des cultures. Si l'eau d'irrigation est limitée, un *système d'irrigation au goutte à goutte* peut être utile. L'investissement dans du tuyau de plastique permet d'utiliser l'eau de manière plus efficace. Pour des conseils notamment sur la conception d'un système d'irrigation, on peut s'adresser à des entreprises spécialisées en irrigation ou à un spécialiste des fruits et légumes du MAAARO.

On doit obtenir du ministère de l'Environnement de l'Ontario (MEO) un permis en vertu du Programme de réglementation des prélèvements d'eau de surface si l'on doit prélever plus de 50 000 L d'eau par jour à des fins d'irrigation. Ce permis est exigé indépendamment du fait que la source d'eau soit un lac, un ruisseau, une rivière ou un étang privé. La réglementation ne prévoit que très peu d'exceptions. Communiquer avec le bureau du MEO le plus proche (voir les pages bleues de l'annuaire téléphonique sous « Ontario »).

Main-d'œuvre nécessaire à la culture maraîchère

Le choix d'une combinaison de cultures doit tenir compte de la disponibilité de la main-d'œuvre expérimentée au moment des semis, puis de la récolte. Certaines cultures fruitières et légumières réclament une main-d'œuvre plus abondante que d'autres. Il faut se demander combien d'heures l'on est prêt à mettre soi-même et s'il faudra embaucher des travailleurs pour accomplir certaines tâches.

Même les entreprises d'autocueillette exigent de la main-d'œuvre pour poser les panneaux, installer les câbles destinés à diriger les gens, compter les unités cueillies, percevoir les frais, faire le désherbage et surveiller les cueilleurs.

Une bonne commercialisation passe par un bon service à la clientèle. Les employés qui sont le plus en contact avec le client doivent être ceux qui ont le plus d'entregent. Comme leur façon d'accueillir et de servir les gens peut faire la différence entre le succès ou l'échec de la mise en marché, on comprend que la formation et la supervision des travailleurs sont des pratiques de saine gestion des affaires.

Une inspection régulière des champs joue un rôle important dans la culture maraîchère. Pour s'assurer d'une maîtrise convenable des ravageurs et des maladies, les gestionnaires surveillent la croissance de leurs cultures au jour le jour et font le nécessaire pour régler d'éventuels problèmes au fur et à mesure qu'ils se posent. L'inspection vise aussi à déterminer le moment optimal pour récolter toute la culture ou chaque rang, afin de pouvoir vendre les produits au moment où leur qualité est optimale.

Entreposage

Le froid est le secret de la *fraîcheur*! En refroidissant un produit, on ralentit son mûrissement et on en retient la saveur et la tendreté plus longtemps. Voilà les qualités que les clients recherchent le plus. Les entrepôts frigorifiques élaborés coûtent cher à construire et à exploiter, mais il est possible pour un maraîcher inventif de se doter d'un entrepôt de construction artisanale. Ainsi, la carrosserie cargo d'un fourgon frigorifique d'occasion dotée d'un asperseur et du drainage nécessaire peut très bien répondre aux besoins d'une petite exploitation.

Commercialisation des produits primaires

Les facteurs de production et les facteurs commerciaux qui influencent une exploitation dépendent du marché. Le marché des produits frais (détail ou gros), le secteur de l'autocueillette et celui de la transformation ont tous des exigences différentes. Cependant, qu'on vende à un grossiste, qu'on livre les produits directement au magasin, qu'on offre les produits à partir d'un éventaire routier ou par autocueillette, le dénominateur commun demeure la nécessité, pour conserver son marché, d'offrir un approvisionnement constant et au moment opportun en produits de qualité.

Une publicité efficace attire les clients une première fois en piquant leur curiosité.

Quand on planifie des cultures maraîchères, on doit se demander quel produit on vendra, où et comment, qui seront les concurrents et si la concurrence sera forte, quels facteurs attireront les clients et si l'emplacement répond aux besoins. Il est bon pour un jardinier maraîcher novice de visiter des marchés à la ferme prospères et des entreprises d'autocueillette, afin d'observer des installations bien pensées et de noter les pratiques marchandes qui attirent les clients et les incitent à revenir.

Les éventaires routiers et les entreprises d'autocueillette offrent l'occasion de toucher un bénéfice supérieur à la vente en gros. Un commerçant qui sait s'y prendre peut se faire connaître pour la qualité de ses produits et s'attirer une clientèle prête à payer plus cher pour un produit qui a davantage de valeur. La vente directe permet d'économiser sur la main-d'œuvre, les contenants, l'entreposage, le conditionnement, les commissions et le transport.

Une publicité efficace attire les clients une première fois en piquant leur curiosité. Ce sont toutefois la qualité et le service qui incitent les clients à revenir. Ne pas oublier que les bâtiments, les aires de stationnement et même les toilettes contribuent à transformer les courses que les gens viennent faire en une expérience agréable.

Les panneaux de signalisation, les aires de stationnement et les accès au lieu d'affaires sont soumis à une réglementation qui relève du corps administratif responsable de la voie publique attenante. Si la propriété longe une autoroute provinciale, il faut faire approuver les plans par le

ministère des Transports. Autrement, on doit s'adresser à la municipalité ou aux autorités régionales.

Tout gestionnaire d'entreprise traite aussi avec des clients. La clientèle d'une entreprise d'autocueillette recherche l'occasion de faire une sortie en famille et de se procurer en même temps un produit frais et de la meilleure qualité qui soit. Par contraste, les distributeurs de gros permettent d'écouler rapidement un volume de production important. Ils assurent l'essentiel des services de mise en marché nécessaires en contrepartie d'une quote-part des produits tirés de la vente.

Agriculture biologique

L'agriculture biologique est un système de production holistique qui vise avant tout à optimiser la santé et la productivité des communautés interdépendantes d'organismes terricoles, de végétaux, d'animaux et d'humains. Elle préconise la rotation des cultures, l'utilisation de cultures de couverture et l'établissement de rapports équilibrés entre hôtes et prédateurs.

Même si l'utilisation de produits chimiques antiparasitaires est interdite dans la culture de produits destinés à être certifiés comme « biologiques », certains pesticides « naturels » ou non synthétiques peuvent être autorisés par l'organisme de certification, si ces produits sont homologués pour l'usage qu'on en fait. On conserve la matière organique dans le sol par l'ajout de compost, les résidus de végétaux et l'utilisation de cultures de couverture. Toutefois, le compost doit être produit sur place. Autrement, il doit être approuvé par l'organisme de certification. L'utilisation de fumier provenant de l'extérieur de la ferme n'est pas encouragée et tout le fumier de source « non biologique » doit être composté au moins six mois avant d'être utilisé.

Dans le cas du bétail, toutes les céréales, tous les fourrages et suppléments protéiques doivent avoir été produits suivant les principes de l'agriculture biologique. Un animal doit avoir reçu une alimentation biologique pendant une durée minimale qui varie selon l'espèce, mais qui équivaut généralement à 12 mois ou à la durée de vie de l'animal.

Pour que les produits puissent être qualifiés de « biologiques », il faut que la ferme ou que l'unité de production soit « certifiée biologique » par l'un des organismes de certification reconnus en Ontario. Ces organismes publient des « normes de certification biologique » qui se conforment aux normes de certification élaborées par le Conseil consultatif canadien de la production biologique. Ces normes décrivent les procédés acceptables pour la culture, la transformation, l'étiquetage et la vente au détail des aliments biologiques au Canada.

Bien qu'aucune loi provinciale ou fédérale ne dicte les procédés et les normes qui doivent être respectés, tout produit qui est annoncé avec la mention « biologique » ou toute variante de ce mot, doit avoir été produit et manipulé conformément aux exigences de certification de l'un des organismes de certification. Le non-respect de cette exigence constitue une déclaration trompeuse et mensongère aux termes de la *Loi sur les aliments et drogues* et de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

En général, des locaux « certifiés biologiques » doivent être exploités suivant les principes de l'agriculture biologique depuis au moins trois ans. Pendant ce laps de temps, on ne doit pas avoir utilisé de pesticides ni d'engrais minéral de composition synthétique, de régulateurs de croissance, d'antibiotiques, d'hormones, de colorants ou autres additifs artificiels, ni avoir eu recours à la manipulation génétique ou au rayonnement ionisant.

Le terme « naturel », selon la définition qu'en donnent les lois précitées, signifie qu'aucun additif alimentaire, aromatisant, élément nutritif, additif indirect ou contaminant n'a été ajouté à l'aliment. Ce terme n'est pas synonyme de « biologique » et ne doit pas être utilisé comme tel.

La culture biologique est un moyen de veiller à ce qu'aucun résidu chimique ou artificiel ne se retrouve dans l'aliment, en partant du principe que l'aliment est alors « plus sain » que les aliments produits dans des conditions de culture commerciale normales. Ce principe ouvre la porte à des créneaux qui s'adressent aux consommateurs désireux d'éviter tout risque d'ingérer des résidus avec les aliments qu'ils consomment.

Les producteurs qui veulent se convertir à l'agriculture biologique doivent adhérer dans un premier temps à un organisme de certification biologique. Ils doivent par la suite acquérir une foule de connaissances au sujet des méthodes de lutte contre les mauvaises herbes, les maladies et les ravageurs par des moyens biologiques et au sujet des marchés réservés aux aliments biologiques.

Plants de pépinière et d'ornement

Bien des propriétaires fonciers en milieu rural sont attirés par la culture d'arbres et d'arbustes. De prime abord, cette activité semble un moyen facile de faire de l'argent. Ne suffit-il pas de mettre de jeunes plants en terre et d'attendre qu'ils poussent et rapportent leur pesant d'or? On l'aura deviné... la réalité n'est pas aussi simple.

Comme toute nouvelle activité agricole, ce type de culture impose à l'exploitant de se demander à qui il vendra ses plants. Est-ce que la production servira à approvisionner des centres de jardinage ou sera-t-elle vendue directement aux consommateurs? Dans le premier cas, quelles conditions doit-on remplir pour devenir fournisseur? Dans le second cas, pourquoi les clients iront-ils acheter à la ferme plutôt qu'à une pépinière existante?

Les personnes qui se rendent à la pépinière ont l'embarras du choix – conifères, feuillus, arbres, arbustes, plantes vivaces ou annuelles. On se rend à la pépinière, non pas uniquement pour acheter, mais pour voir ce qu'il est possible de se procurer. Qu'est-ce que l'entreprise qu'on se propose de lancer aura-t-elle à offrir par rapport à une pépinière existante?

En général, des locaux « certifiés biologiques » doivent être exploités suivant les principes de l'agriculture biologique depuis au moins trois ans. Pendant ce laps de temps, on ne doit pas avoir utilisé de pesticides ni d'engrais minéral de composition synthétique, de régulateurs de croissance, d'antibiotiques, d'hormones, de colorants ou autres additifs artificiels, ni avoir eu recours à la manipulation génétique ou au rayonnement ionisant.

Le terme « naturel », selon la définition qu'en donnent les lois précitées, signifie qu'aucun additif alimentaire, aromatisant, élément nutritif, additif indirect ou contaminant n'a été ajouté à l'aliment. Ce terme n'est pas synonyme de « biologique » et ne doit pas être utilisé comme tel.

La culture biologique est un moyen de veiller à ce qu'aucun résidu chimique ou artificiel ne se retrouve dans l'aliment, en partant du principe que l'aliment est alors « plus sain » que les aliments produits dans des conditions de culture commerciale normales. Ce principe ouvre la porte à des créneaux qui s'adressent aux consommateurs désireux d'éviter tout risque d'ingérer des résidus avec les aliments qu'ils consomment.

Les producteurs qui veulent se convertir à l'agriculture biologique doivent adhérer dans un premier temps à un organisme de certification biologique. Ils doivent par la suite acquérir une foule de connaissances au sujet des méthodes de lutte contre les mauvaises herbes, les maladies et les ravageurs par des moyens biologiques et au sujet des marchés réservés aux aliments biologiques.

Plants de pépinière et d'ornement

Bien des propriétaires fonciers en milieu rural sont attirés par la culture d'arbres et d'arbustes. De prime abord, cette activité semble un moyen facile de faire de l'argent. Ne suffit-il pas de mettre de jeunes plants en terre et d'attendre qu'ils poussent et rapportent leur pesant d'or? On l'aura deviné… la réalité n'est pas aussi simple.

Comme toute nouvelle activité agricole, ce type de culture impose à l'exploitant de se demander à qui il vendra ses plants. Est-ce que la production servira à approvisionner des centres de jardinage ou sera-t-elle vendue directement aux consommateurs? Dans le premier cas, quelles conditions doit-on remplir pour devenir fournisseur? Dans le second cas, pourquoi les clients iront-ils acheter à la ferme plutôt qu'à une pépinière existante?

Les personnes qui se rendent à la pépinière ont l'embarras du choix – conifères, feuillus, arbres, arbustes, plantes vivaces ou annuelles. On se rend à la pépinière, non pas uniquement pour acheter, mais pour voir ce qu'il est possible de se procurer. Qu'est-ce que l'entreprise qu'on se propose de lancer aura-t-elle à offrir par rapport à une pépinière existante?

L'accès à l'eau d'irrigation est indispensable à la production de plants de pépinières.

La ferme qui produit des plants de pépinière doit se trouver dans une zone de rusticité qui est compatible avec les cultures envisagées et sur une terre dont le pH se situe entre 6,0 et 7,5. On s'assure ainsi que la plupart des plants peuvent prospérer sous les conditions locales. Pour ce qui est des espèces qui réclament un sol très acide, on peut se les procurer aux fins de revente auprès de pépiniéristes grossistes. Les pépiniéristes débutants ont intérêt à ne pas trop s'écarter des fourchettes de rusticité ou de pH recommandées, tant qu'ils n'ont pas acquis passablement d'expérience.

Un terrain plat fait d'un loam sableux qui se draine bien et est exempt de zones mouillées est idéal pour la culture de plants de pépinière. Ce type de sol facilite une croissance rapide et se creuse facilement. Un terrain plat est par ailleurs moins vulnérable à l'érosion hydrique, quoiqu'il puisse être également soumis à l'érosion éolienne. Bien des producteurs érigent des brise-vent tout autour des champs afin de freiner la course du vent.

L'accès à l'eau d'irrigation est indispensable à la production de plants de pépinières. Le producteur a le choix entre plusieurs types de systèmes d'irrigation. Un consultant peut aider à planifier le système. Comme on l'a mentionné plus haut, il se peut qu'il faille se procurer un permis en vertu du Programme de réglementation des prélèvements d'eau de surface.

Pour produire des plants de bonne qualité, on doit adopter un programme de lutte intégrée. Un tel programme comprend la surveillance périodique des champs à la recherche de symptômes de maladies ou de signes d'infestation par des mauvaises herbes ou des ravageurs.

Les pépiniéristes produisent de plus en plus de matériel de pépinière en pot. Cette pratique élimine la nécessité de creuser et d'envelopper de jute la motte de racines, en plus de donner un système racinaire compact qui survit plus facilement à la transplantation. La production de matériel de pépinière impose l'aménagement d'installations permettant de mélanger et de manipuler les substrats d'empotage. La production de plants en contenant se fait suivant des techniques qui sont différentes de celles qu'on utilise pour la production en plein champ. Les nouveaux entrepreneurs sont donc tenus de parfaire leurs connaissances relatives à cette production et à ses besoins propres en matériel et en main-d'œuvre au stade de la planification des activités, plutôt qu'une fois l'entreprise lancée.

La Niagara Parks Commission School of Horticulture, le Collège Humber et l'Université de Guelph offrent des cours pratiques sur la culture et l'entretien des plants de pépinière. Il existe aussi des cours qui se font par étude à domicile sur la culture des plants de pépinière, l'expansion des affaires et la commercialisation.

Une activité d'élevage débute généralement comme entreprise à temps partiel qui consiste à vendre les animaux excédentaires, puis devient une activité à temps plein, à partir du moment où la production devient plus intense et où le marché se crée.

Activités d'élevage

En plus de choisir le type d'élevage dans lequel ils veulent s'engager, les nouveaux éleveurs doivent faire un choix entre trois types et intensités d'activité. Ils peuvent opter pour l'élevage commercial, l'élevage d'animaux d'exposition ou de reproduction ou simplement l'élevage d'animaux comme loisir pour leur propre utilisation et leur plaisir personnel.

Même les activités de loisir se transforment parfois en initiatives commerciales. Une activité d'élevage débute généralement comme entreprise à temps partiel qui consiste à vendre les animaux excédentaires, puis devient une activité à temps plein, à partir du moment où la production devient plus intense et où le marché se crée. Bien qu'on puisse commencer à présenter des animaux à des foires et à des expositions comme activité de loisir, ce sont surtout les producteurs d'animaux de race pure qui s'adonnent à cette activité dans l'espoir de faire connaître leur troupeau.

Les expositions d'animaux permettent à l'agriculteur novice de mieux connaître les différentes races, mais elles ne sont peut-être pas l'endroit où celui-ci pourra parfaire ses connaissances sur les techniques de production commerciale. Il vaut mieux, pour ce genre d'information, se rendre à une ferme de démonstration ou participer à des journées portes ouvertes, visiter des foires commerciales et de véritables fermes commerciales. Toujours prendre soin de téléphoner avant d'aller visiter une ferme pour s'assurer d'être le (la) bienvenu(e) et de ne pas gêner les activités en cours.

Dans bien des fermes d'élevage commercial, notamment de volaille, de porcs et de bovins laitiers, les visiteurs ne sont pas les bienvenus en raison des risques de transmission de maladies par les vêtements. Certains éleveurs peuvent exiger des visiteurs qu'ils revêtent un survêtement particulier et des bottes et même qu'ils se douchent avant d'entrer dans les installations. Cette précaution est de rigueur pour quiconque – visiteur, consultant ou travailleur

– qui pénètre dans les bâtiments. Il n'y a donc pas lieu de s'offusquer de cette exigence.

Reproduction animale

Chaque espèce animale possède ses propres caractéristiques de reproduction. Au sein des espèces, certaines races ont évolué de façon différente avec le temps et sont devenues plus prolifiques que d'autres. Les éleveurs modernes connaissent des moyens de tirer parti des caractéristiques de ces races et espèces.

Le tableau 8 montre le cycle général des chaleurs (œstrus) pour les grandes espèces d'élevage et la durée de gestation de chacune.

Tableau 8. Durée des chaleurs et de la gestation chez les animaux de ferme *

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Bovins	18–24 jours	à longueur d'année	279–290 jours
Ovins	14–19 jours	fin de l'été ou automne	144–151 jours
Caprins	20–22 jours	fin de l'été ou automne	147–153 jours
Porcins	20–22 jours	à longueur d'année	112–116 jours
Équidés	21–22 jours	mai-juillet	330–345 jours

** Merck Veterinary Journal, 3e édition*

Alimentation animale

Nourrir les animaux est une démarche scientifique et complexe. Des milliers de thèses de doctorat et de projets de recherche visent à dénouer les mystères de la nutrition animale. Il reste que si l'on comprend quelques-uns des principes de base, cette opération se trouve facilitée dans la pratique.

Selon la physiologie de leur système digestif, on classe la plupart des animaux selon qu'ils entrent dans l'une ou l'autre des classes suivantes : les *ruminants* et les animaux à *un seul estomac* ou *non ruminants*. Les ruminants ont un estomac à quatre compartiments, le plus gros d'entre eux étant appelé le *rumen*. Ce type d'estomac est adapté à la digestion de quantités importantes de matière fibreuse, connue sous le nom de *fourrage grossier*. Ces animaux comprennent les vaches, les moutons et les chèvres. Leur alimentation est à base notamment de graminées et de trèfles, enrichis de céréales lorsqu'ils ont besoin d'un apport d'énergie, et de tourteaux d'oléagineux lorsqu'ils ont besoin de plus de protéines. On ajoute des vitamines et des minéraux à leur ration pour les garder en santé.

Les animaux qui n'ont qu'un seul estomac, comme les porcs, n'ont pas la capacité de digérer des quantités importantes de fibre. Leur alimentation se limite à des céréales à forte valeur énergétique, équilibrées par des tourteaux d'oléagineux qui leur fournissent les protéines dont ils ont besoin. On enrichit leur ration de minéraux et de vitamines pour solidifier leur ossature et les garder en santé.

Les protéines sont les blocs de construction qui forment le tissu musculaire. Les besoins quotidiens en protéines augmentent pendant les périodes de croissance rapide ou de reproduction. Cette exigence diminue lorsque les animaux parviennent à maturité et lorsque les animaux de marché approchent de leur poids de marché.

Les végétaux ne renferment pas tous les mêmes protéines. Par ailleurs, les différentes espèces de volaille et d'animaux non ruminants n'ont pas toutes besoin du même *genre de protéines*. Il faut donc consulter un conseiller en nutrition avant de décider du supplément protéique à utiliser.

En plus des protéines, les animaux ont besoin de plus d'énergie, de vitamines et de minéraux lorsqu'ils sont jeunes et durant le dernier tiers de la gestation, alors que le fœtus se développe rapidement. On doit durant ces périodes enrichir la ration de céréales et de suppléments.

Les animaux à maturité qui ont terminé leur croissance ont besoin de moins d'énergie. On peut alors réduire la quantité totale d'aliments qu'ils ingèrent, surtout les céréales et les oléagineux, ou modifier la proportion, dans la ration, des aliments à forte et à faible teneurs en énergie. Un apport énergétique trop élevé entraîne la formation de réserves de graisses, surtout dans les périodes de ralentissement de la croissance ou de réduction du travail (dépense énergétique).

Le système digestif des chevaux est différents de celui des autres animaux non ruminants. Ils ont besoin d'une alimentation riche en fibre, du fait que chez cette espèce, c'est le gros intestin, ou *colon*, plutôt que l'estomac, qui est très développé. Leur alimentation se rapproche davantage de celle des ruminants que de celle des porcs.

On doit fournir à toutes les classes d'animaux d'élevage un approvisionnement constant en eau propre. L'eau est peut-être le facteur qui contribue le plus à maintenir le troupeau en bonne santé. Il faut vérifier l'eau tous les jours pour s'assurer qu'elle n'est pas corrompue.

Aux ruminants, on offre les vitamines, les minéraux et le sel au choix en tout temps. Ces produits sont vendus sous forme de *blocs à lécher* lorsqu'ils sont destinés aux ruminants, ou sous forme de mélanges granulaires qu'on place habituellement près des sources d'eau. Les suppléments de sel, de minéraux et de vitamines peuvent être ajoutés au mélange de céréales si on en donne aux animaux. Pour les porcs et la volaille, le sel, les minéraux et les vitamines sont toujours ajoutés au mélange d'aliments.

L'eau est peut-être le facteur qui contribue le plus à maintenir le troupeau en bonne santé.

Une fois les notions de base bien comprises, il ne reste plus pour l'éleveur qu'à entretenir des rapports suivis avec un conseiller en élevage et un représentant du fournisseur d'aliments, afin de formuler un programme d'alimentation complet pour son type d'élevage particulier.

Bovins laitiers

La production laitière est très exigeante en capital de départ et en aptitudes de gestion. L'alimentation et la gestion des bovins laitiers constituent à la fois une science exacte et un art. À défaut du doigté nécessaire, on s'expose à des problèmes de maladies et à une production de lait impossible à vendre. Sur une ferme laitière, la traite, comme les autres corvées d'ailleurs, ne souffrent aucun retard, si l'on tient à maintenir le troupeau en bonne santé et la production au niveau nécessaire pour assurer la rentabilité de l'exploitation. Pour toutes ces raisons, une entreprise laitière peut rarement être exploitée à temps partiel.

Les registres des établissements laitiers suggèrent que des producteurs laitiers d'expérience ont besoin d'au moins 60 % de capitaux propres s'ils veulent tirer un bénéfice raisonnable de leur exploitation.

Avant de pouvoir vendre du lait, le producteur laitier doit acheter un quota, soit le droit de livrer ce lait, de Dairy Farmers of Ontario (DFO). Le coût de ce quota constitue un élément déterminant à considérer pour qui veut lancer ce genre d'entreprise. On recommande aux personnes qui envisagent sérieusement d'exploiter une ferme laitière de communiquer avec le représentant local de DFO en s'adressant directement à cet organisme.

Races laitières

Les élevages de bovins laitiers de l'Ontario sont constitués majoritairement de vaches de race Holstein. Ce sont des vaches de grand format reconnues pour leur grande capacité de production de lait. En moyenne, le lait d'une Holstein renferme 4 % de matière grasse.

Les vaches de race Jersey ont une robe entièrement havane ou brune, ou tachetée de brun et de blanc. Elles sont beaucoup plus petites que les Holstein et produisent moins de lait. Leur lait peut renfermer jusqu'à 6 % de matière grasse et même davantage. Des progrès récents au niveau de la sélection génétique ont permis d'accroître considérablement la taille et la capacité de production des vaches Jersey.

Les autres bovins laitiers élevés en Ontario appartiennent aux races Ayrshire, Guernsey et Suisse brune. Leur nombre diminue toutefois au fur et à mesure que le nombre total de fermes diminue et que la capacité de production des deux grandes races s'améliore.

Bovins de boucherie

Il existe trois grands types d'élevages de bovins de boucherie : les exploitations de *naissage*, d'*engraissement* et de *finition*. Les exploitations de naissage s'occupent de la reproduction, de la mise bas (vêlage) et de l'engraissement des veaux jusqu'à l'âge du sevrage. L'entreprise d'engraissement se spécialise dans l'engraissement des veaux jusqu'à ce qu'ils soient prêts à recevoir l'alimentation des bovins de marché. L'entreprise de finition se charge de l'engraissement des bêtes jusqu'au stade final de préparation des bovins pour leur transformation en viande.

Un autre type d'élevage de bovins de boucherie vise la production de races de reproduction pures ou issues de croisements qui servent à constituer les troupeaux commerciaux. Il n'est pas recommandé aux novices de s'adonner à ce type d'activité tant qu'ils n'ont pas acquis beaucoup d'expérience dans le domaine.

Races de boucherie

Les éleveurs de bovins de boucherie ont le choix entre différentes races traditionnelles d'origine britannique, telles que les Shorthorn, Aberdeen-Angus et Hereford, et des races plus maigres, à croissance plus rapide, d'origine européenne, comme les Charolais, Simmental, Limousin, Maine-Anjou, Blonde d'Aquitaine, Salers et Gelbvieh.

Les races britanniques sont reconnues pour leur facilité de gestion, leur habileté à procurer de bons gains de poids à partir de fourrages peu coûteux, et une viande bien marbrée et délicieuse. Les races européennes sont reconnues pour leur croissance rapide, la production de carcasses maigres aux muscles bien développés. Les éleveurs commerciaux font habituellement des croisements entre les races européennes et les races britanniques en cherchant à tirer parti du meilleur dans chacune. Les veaux issus de croisements profitent plus vite et affichent un meilleur indice de conversion que la moyenne obtenue pour leurs parents, en raison d'un phénomène génétique connu sous le nom de *hétérosis* ou vigueur hybride. De ce fait, ces animaux rapportent généralement des prix plus élevés dans les cours à bestiaux.

Naissage

Le naisseur a pour but de produire au sevrage un veau de bonne taille et en bonne santé au plus faible coût possible. Pour ce faire, il doit sélectionner des vaches fortes, qui donnent beaucoup de lait et vêlent facilement sans assistance humaine. Il doit les faire s'accoupler aux taureaux de boucherie qui donneront les veaux les plus en demande par les finisseurs.

Aux fins de la production commerciale, on croise ainsi généralement des vaches et des taureaux de races différentes. Les veaux sont habituellement vendus après le sevrage à l'âge de six à sept mois (200-300 kg) ou comme animaux de un an (300-400 kg). Des pèse-bétail et des installations qui permettent de les trier et de les manipuler facilement sont des éléments fondamentaux de la production et de la gestion d'une exploitation de bovins de boucherie.

La décision d'opter pour une race ou une autre dépend avant tout du marché. Les exploitants de parcs d'engraissement veulent des veaux de grand format qui sont maigres et musclés et sont prêts comme bovins de marché à 450-600 kg. Pour atteindre cet objectif, le naisseur commercial se constitue un troupeau fait de vaches qui produisent beaucoup de lait et sont de bonnes mères, et d'un père qui transmet de bonnes qualités de croissance et de conformation de la carcasse. Un exemple pourrait être des vaches issues d'un croisement de Hereford-Simmental, croisées avec un taureau Red Aberdeen Angus. Ce croisement donne un veau vigoureux de couleur rougeâtre qui présente de bonnes qualités de carcasse. Dans cet exemple, la couleur n'influence aucunement la qualité de la viande, mais peut plaire davantage aux acheteurs. D'autres races peuvent donner d'aussi bons résultats.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Vers la fin de la période de sevrage, on commence habituellement à présenter aux veaux des aliments à base de céréales dans un endroit inaccessible aux mères, c.-à-d. dans ce qu'on appelle un *coin à veaux* ou un *compartiment de dérobée*. Cette alimentation à la dérobée a pour but d'habituer les veaux à manger du solide avant d'être sevrés et à réduire ainsi le choc du sevrage. Cette façon de procéder a aussi l'avantage de donner des veaux plus forts et plus gros au moment de la vente et à préparer les veaux à l'alimentation qu'ils reçoivent dans le parc d'engraissement.

Quand on envoie des veaux pour le marché, il y a quatre points dont il faut se rappeler :

1. **Les principaux facteurs qui déterminent le prix sont la grosseur de l'ossature, le fait qu'ils soient issus d'un croisement, l'état général et la santé des veaux. Ce sont là des indications de la capacité du veau à grossir rapidement et à présenter un indice de consommation intéressant.**

2. **La castration et l'écornage sont nécessaires. Ces opérations peuvent être effectuées en bas âge et, si elles sont faites sans cruauté, causent un minimum d'inconfort au jeune animal. Consulter un vétérinaire local pour des conseils et une formation sur la façon de s'y prendre.**

3. **L'uniformité de la taille et du type vaut son pesant d'or au moment de la vente des veaux. Par exemple, si l'on garde dans un groupe tous les veaux Hereford-Charolais qui pèsent entre 200 et 225 kg, et dans un autre tous les veaux Angus-Simmental qui pèsent entre 225-250 kg, on obtient des prix plus élevés que si tous les veaux sont vendus comme un même lot. De même, il faut vendre dans des lots différents les bouvillons (mâles castrés) et les génisses.**

4. **On doit planifier tôt les stratégies de commercialisation et mettre ensemble les groupes destinés à la vente plusieurs jours à l'avance. Les veaux ainsi mélangés seront plus habitués à la présence de leurs pairs et seront plus tranquilles devant les acheteurs.**

Le bénéfice tiré d'une exploitation de naissage a tendance à être cyclique et tributaire de l'offre et de la demande. Ces cycles sont influencés par le prix des bovins gras, le prix des viandes, le prix et l'offre des céréales de provende, et la production dans d'autres parties du monde. Les tendances observées au niveau de la consommation influencent aussi le prix pratiqué sur les marchés de gros ou à la ferme.

La nécessité de maintenir les coûts bas et la capacité des bovins de boucherie à convertir des fourrages grossiers économiques en muscle font en sorte que les activités de naissage ont normalement cours là où l'herbe pousse abondamment, où les terres sont peu coûteuses et où il est impossible de pratiquer des cultures qui rapportent davantage, comme celles du maïs et du soya. Les activités de naissage peuvent souvent être pratiquées dans des zones où la topographie, la pierrosité du sol, le mauvais drainage ou la fraîcheur des températures pendant la saison de croissance limitent une production plus intensive.

Vers la fin de la période de sevrage, on commence habituellement à présenter aux veaux des aliments à base de céréales dans un endroit inaccessible aux mères, c.-à-d. dans ce qu'on appelle un *coin à veaux* ou un *compartiment de dérobée*. Cette alimentation à la dérobée a pour but d'habituer les veaux à manger du solide avant d'être sevrés et à réduire ainsi le choc du sevrage. Cette façon de procéder a aussi l'avantage de donner des veaux plus forts et plus gros au moment de la vente et à préparer les veaux à l'alimentation qu'ils reçoivent dans le parc d'engraissement.

Quand on envoie des veaux pour le marché, il y a quatre points dont il faut se rappeler :

1. Les principaux facteurs qui déterminent le prix sont la grosseur de l'ossature, le fait qu'ils soient issus d'un croisement, l'état général et la santé des veaux. Ce sont là des indications de la capacité du veau à grossir rapidement et à présenter un indice de consommation intéressant.

2. La castration et l'écornage sont nécessaires. Ces opérations peuvent être effectuées en bas âge et, si elles sont faites sans cruauté, causent un minimum d'inconfort au jeune animal. Consulter un vétérinaire local pour des conseils et une formation sur la façon de s'y prendre.

3. L'uniformité de la taille et du type vaut son pesant d'or au moment de la vente des veaux. Par exemple, si l'on garde dans un groupe tous les veaux Hereford-Charolais qui pèsent entre 200 et 225 kg, et dans un autre tous les veaux Angus-Simmental qui pèsent entre 225-250 kg, on obtient des prix plus élevés que si tous les veaux sont vendus comme un même lot. De même, il faut vendre dans des lots différents les bouvillons (mâles castrés) et les génisses.

4. On doit planifier tôt les stratégies de commercialisation et mettre ensemble les groupes destinés à la vente plusieurs jours à l'avance. Les veaux ainsi mélangés seront plus habitués à la présence de leurs pairs et seront plus tranquilles devant les acheteurs.

Le bénéfice tiré d'une exploitation de naissage a tendance à être cyclique et tributaire de l'offre et de la demande. Ces cycles sont influencés par le prix des bovins gras, le prix des viandes, le prix et l'offre des céréales de provende, et la production dans d'autres parties du monde. Les tendances observées au niveau de la consommation influencent aussi le prix pratiqué sur les marchés de gros ou à la ferme.

La nécessité de maintenir les coûts bas et la capacité des bovins de boucherie à convertir des fourrages grossiers économiques en muscle font en sorte que les activités de naissage ont normalement cours là où l'herbe pousse abondamment, où les terres sont peu coûteuses et où il est impossible de pratiquer des cultures qui rapportent davantage, comme celles du maïs et du soya. Les activités de naissage peuvent souvent être pratiquées dans des zones où la topographie, la pierrosité du sol, le mauvais drainage ou la fraîcheur des températures pendant la saison de croissance limitent une production plus intensive.

Comme les rendements par veau ne sont normalement pas élevés, il faut un grand nombre de vaches pour qu'une entreprise de naissage soit viable comme activité à temps plein. Ainsi, des troupeaux plus petits peuvent facilement convenir à une activité à temps partiel. Un père peut servir à féconder de 25 à 40 vaches, ou même le double si les vaches sont groupées en fonction d'une mise bas au printemps et d'une autre à l'automne, de telle sorte qu'il s'agit là d'une unité convenable. Les multiples de ce nombre peuvent constituer une activité économique ou une entreprise viable sur le plan économique. Pour la reproduction naturelle, les exploitants de troupeaux plus gros doivent envisager un second père (ou plus). Si l'exploitant n'a qu'un petit nombre de bêtes, il peut être avantageux pour lui d'opter pour l'insémination artificielle. Consulter à ce sujet un vétérinaire ou un technicien en reproduction.

Tableau 9. Objectifs de rendement d'une exploitation de naissage

- **production de veaux de l'année de 90 %; c.-à-d. au moins neuf veaux sevrés pour dix vaches;**
- **95 % de vêlages non assistés;**
- **poids au sevrage de 250 kg ou plus pour les bouvillons à 200 jours de vie;**
- **poids au sevrage de 227 kg ou plus pour les génisses à 200 jours de vie;**
- **sept veaux par vache au moment où la vache a huit ans.**

Parc d'engraissement

L'exploitant d'un parc d'engraissement achète des veaux ou des veaux de un an qui pèsent 200-400 kg. Il les nourrit jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de marché de 450-600 kg. Cette activité se fait parfois en deux temps; l'exploitant sert d'abord aux bovins du foin ou des graminées jusqu'à environ la moitié du gain de poids (un stade intermédiaire désigné *semi-finition*), puis vend les animaux à un finisseur pour le stade final.

Avec la faiblesse actuelle des marges bénéficiaires dans l'industrie du bœuf, il peut être difficile de justifier cette activité supplémentaire. Certains agriculteurs ont recours à l'alimentation à la dérobée pour préparer les veaux à une alimentation complète et mettent les veaux directement dans le parc d'engraissement après le sevrage.

Le succès d'un parc d'engraissement exige la connaissance des marchés des bovins et la capacité d'acheter des bovins de remplacement en concurrence avec des acheteurs aguerris. L'art de savoir où et quand vendre les animaux finis s'acquiert avec l'expérience.

Les faibles marges de profit laissent peu de place aux erreurs de gestion. Les profits peuvent disparaître rapidement avec des mortalités élevées, le coût des médicaments, les honoraires du vétérinaire et un faible indice de conversion. On contribue à éviter les problèmes de santé si l'on achète des veaux sains et vigoureux, si on leur réserve une superficie suffisante

On contribue à éviter les problèmes de santé si l'on achète des veaux sains et vigoureux, si on leur réserve une superficie suffisante et de la ventilation, et qu'on évite de leur servir des rations à forte teneur en énergie.

et de la ventilation, et qu'on évite de leur servir des rations à forte teneur en énergie. Un conseiller en élevage du MAAARO et un représentant d'un fournisseur d'aliments reconnu peut offrir des conseils utiles.

Tableau 10. Objectifs de rendement d'un parc d'engraissement

- **gain quotidien moyen de 1,0 kg ou plus (selon le coût et l'importance de l'apport de grains, la santé et le potentiel de croissance des bovins);**
- **pertes attribuables à la mortalité inférieures à 1 % si les bovins de remplacement pèsent 275 g ou plus;**
- **pertes attribuables à la mortalité inférieures à 2 % si les bovins de remplacement pèsent 160–275 kg.**

De la naissance au marché

Dans le secteur des animaux de marché, le profit vient de la production d'un gain de poids à un coût inférieur au cours du marché. Certains propriétaires de troupeaux de vaches ont appris à se procurer un profit supplémentaire en amenant leurs propres veaux au poids du marché. Cela est possible si l'exploitation de naissage possède certaines céréales riches en énergie, comme le maïs ou l'orge, pour former la base de la ration de finition.

Cette pratique permet d'ajouter de la valeur au produit en vue de le vendre directement aux consommateurs, si le propriétaire réussit à se créer un marché et est proche d'un grand centre urbain.

Production de veaux

Pour produire des veaux, on donne aux veaux nouveau-nés, habituellement les mâles des races laitières, une ration conçue pour porter les animaux à un poids léger afin qu'ils donnent une viande maigre et tendre. On élève les veaux en vue de produire soit du veau *rouge*, soit du veau *blanc*, même s'il n'existe pas de telles appellations officielles. Pour être considérées comme du veau dans les abattoirs sous inspection fédérale, les carcasses doivent peser entre 90 et 205 kg (198-451 lb), ce qui correspond à un poids vif variant entre 155 et 355 kg au moment de la livraison.

Pour produire de la viande très pâle, qu'on dit « blanche », on donne aux veaux un aliment d'allaitement et des aliments spécialement conçus pour eux sans aucun fourrage grossier. Ces veaux sont commercialisés à un poids vif de 200-240 kg.

Le veau à viande rouge est le type de veau qu'on élève le plus souvent. Celui-ci reçoit une alimentation riche en céréales afin de favoriser une croissance rapide. On lui donne tout juste ce qu'il faut de foin ou d'autre fourrage grossier pour assurer le bon fonctionnement de son appareil digestif. On engraisse ces veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids fini de 225-355 kg. La rentabilité dépend du prix payé pour les veaux et les aliments, des gains, du taux de mortalité et des cours pour les veaux et les animaux finis.

Ce type d'élevage se prête bien aux ventes directes aux voisins, amis et collègues. En travaillant en étroite collaboration avec un abattoir local, le producteur de veau accepte des commandes pour des demi-carcasses, des quarts de carcasse ou des coupes, préparés et emballés selon la demande de l'acheteur et habituellement surgelés. Si un producteur décide de vendre des coupes de viande, il risque de se retrouver avec

passablement de coupes peu en demande. Un bon moyen de se débarrasser de ces coupes moins prisées est de les offrir comme produit à valeur ajoutée après les avoir hachées et façonnées en galettes de hamburger.

Soulignons que *toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans une entreprise de conditionnement sous inspection provinciale ou fédérale*. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays *doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale*.

On peut se procurer auprès de la Ontario Veal Association le code de pratiques recommandées dans la manipulation et la gestion des veaux de boucherie.

Ovins

Les élevages commerciaux de moutons ressemblent à bien des égards aux exploitations de naissage des bovins de boucherie, si ce n'est que tout est à plus petite échelle et qu'il est possible pour certaines races de produire plus de un agnelage par année. Il va de soi que la physiologie et la nature du mouton se distinguent de celles des bovins et que ces facteurs entraînent des différences considérables dans la façon dont les moutons sont gérés.

Dans le type le plus courant d'élevage de moutons, le producteur garde un troupeau de brebis et élève les moutons essentiellement pour la production de viande. Contrairement aux naisseurs, la plupart des producteurs de moutons engraissent leurs animaux jusqu'à ce que ceux-ci atteignent le poids et l'état de marché. Pour cette raison, il y a très peu de parcs d'engraissement de moutons dans la province.

Pour le marché diversifié de l'Ontario, les moutons sont vendus selon une vaste fourchette de poids, allant de 27 à 50 kg (60 à 110 lb) de poids vif. Certains consommateurs préfèrent les agneaux plus petits pour la période de Pâques et sont prêts à les payer plus cher. Pour répondre à cette demande, les éleveurs s'arrangent pour que des agneaux naissent au début de janvier. Ce marché étant toutefois restreint, un arrivage massif d'agneaux sur le marché à cette période pourrait provoquer un effondrement des prix de base.

Les ovins, comme les bovins, sont des ruminants. Ils peuvent par conséquent tirer profit de fourrages et de terres accidentées. Les moutons, par contre, exigent de très bonnes clôtures. Il s'agit d'animaux relativement petits qui peuvent se faufiler par des trous assez étroits. Une fois à l'extérieur, le mouton ou l'agneau sans défense peut facilement se faire attaquer par un chien ou un coyote. La plupart des éleveurs de moutons ont adopté la clôture électrique à haute résistance pour garder les moutons dans les enclos et les prédateurs à l'extérieur de ceux-ci.

Le problème de la prédation, notamment par le coyote de l'Est (et l'ours noir, dans certaines régions) est de plus en plus répandu dans la plupart des régions du sud de l'Ontario. Des groupes de chiens domestiques devenus sauvages constituent également une menace dans le sud de l'Ontario. Les prédateurs causent parfois tellement de soucis aux éleveurs qu'ils font partie des principales raisons qui peuvent inciter ces dernier à abandonner ce type d'élevage.

passablement de coupes peu en demande. Un bon moyen de se débarrasser de ces coupes moins prisées est de les offrir comme produit à valeur ajoutée après les avoir hachées et façonnées en galettes de hamburger.

Soulignons que *toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans une entreprise de conditionnement sous inspection provinciale ou fédérale.* Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays *doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale.*

On peut se procurer auprès de la Ontario Veal Association le code de pratiques recommandées dans la manipulation et la gestion des veaux de boucherie.

Ovins

Les élevages commerciaux de moutons ressemblent à bien des égards aux exploitations de naissage des bovins de boucherie, si ce n'est que tout est à plus petite échelle et qu'il est possible pour certaines races de produire plus de un agnelage par année. Il va de soi que la physiologie et la nature du mouton se distinguent de celles des bovins et que ces facteurs entraînent des différences considérables dans la façon dont les moutons sont gérés.

Dans le type le plus courant d'élevage de moutons, le producteur garde un troupeau de brebis et élève les moutons essentiellement pour la production de viande. Contrairement aux naisseurs, la plupart des producteurs de moutons engraissent leurs animaux jusqu'à ce que ceux-ci atteignent le poids et l'état de marché. Pour cette raison, il y a très peu de parcs d'engraissement de moutons dans la province.

Pour le marché diversifié de l'Ontario, les moutons sont vendus selon une vaste fourchette de poids, allant de 27 à 50 kg (60 à 110 lb) de poids vif. Certains consommateurs préfèrent les agneaux plus petits pour la période de Pâques et sont prêts à les payer plus cher. Pour répondre à cette demande, les éleveurs s'arrangent pour que des agneaux naissent au début de janvier. Ce marché étant toutefois restreint, un arrivage massif d'agneaux sur le marché à cette période pourrait provoquer un effondrement des prix de base.

Les ovins, comme les bovins, sont des ruminants. Ils peuvent par conséquent tirer profit de fourrages et de terres accidentées. Les moutons, par contre, exigent de très bonnes clôtures. Il s'agit d'animaux relativement petits qui peuvent se faufiler par des trous assez étroits. Une fois à l'extérieur, le mouton ou l'agneau sans défense peut facilement se faire attaquer par un chien ou un coyote. La plupart des éleveurs de moutons ont adopté la clôture électrique à haute résistance pour garder les moutons dans les enclos et les prédateurs à l'extérieur de ceux-ci.

Le problème de la prédation, notamment par le coyote de l'Est (et l'ours noir, dans certaines régions) est de plus en plus répandu dans la plupart des régions du sud de l'Ontario. Des groupes de chiens domestiques devenus sauvages constituent également une menace dans le sud de l'Ontario. Les prédateurs causent parfois tellement de soucis aux éleveurs qu'ils font partie des principales raisons qui peuvent inciter ces dernier à abandonner ce type d'élevage.

Les producteurs doivent se montrer très vigilants et se doter d'une stratégie de lutte intégrée sur leurs fermes, y compris d'une clôture électrique à haute résistance mentionnée ci-dessus ou d'une clôture à mailles fines. Certains utilisent parfois des animaux, tels des ânes, pour garder le bétail. Ces animaux font beaucoup de bruit à l'approche des prédateurs, ce qui avertit à la fois les moutons et le berger. Il existe des pièges à coyote qui ont une certaine efficacité. Tirer sur les prédateurs est une possibilité qui s'offre aux éleveurs qui ne viennent pas à bout du problème. Toutefois, si les prédateurs sont les chiens des voisins, l'éleveur s'expose alors à la colère de ses concitoyens, à des poursuites devant les tribunaux pour dommages aux biens ou à la personne occasionnés par le port d'une arme à feu.

Les producteurs débutants doivent acquérir le plus d'expérience et de connaissances possible avant d'acheter leurs moutons.

L'Agence ontarienne de commercialisation des ovins a engagé un agent de lutte contre les prédateurs qui conseille les éleveurs sur les méthodes employées pour combattre les prédateurs et qui donne des programmes d'information dans toute la province. Cette agence est la seule association provinciale qui représente les éleveurs de moutons en Ontario. Elle exerce des activités promotionnelles, éducatives et de commercialisation pour le compte des éleveurs de l'Ontario.

Les producteurs débutants doivent acquérir le plus d'expérience et de connaissances possible avant d'acheter leurs moutons. Bien des associations d'éleveurs locales offrent des programmes de formation de niveau débutant et l'occasion d'échanger avec des éleveurs d'expérience. Les nouveaux éleveurs trouvent généralement utiles de se faire la main au départ avec un petit troupeau, sous l'œil attentif d'un éleveur d'expérience. Bien que cette façon de procéder soit valable pour toutes les activités d'élevage, elle l'est doublement quand il s'agit de moutons, car les erreurs pardonnent moins dans ce type d'élevage. Même si le vieil adage qui dit qu'un mouton malade est un mouton mort est peut-être exagéré, il reste qu'un éleveur de moutons doit savoir reconnaître et soigner rapidement tout animal malade.

Quand on achète des bêtes, l'état de santé est primordial. Pour minimiser les risques de problèmes de santé pour l'avenir, il faut se procurer les animaux d'un nombre minimal de troupeaux. Si l'augmentation du troupeau oblige à acheter d'autres brebis, il est sage de s'adresser à l'éleveur ayant fourni le premier lot de brebis, pourvu que celles-ci se soient avérées en bonne santé et productives.

Races

Comme dans le cas des bovins de boucherie, les avantages qu'offrent les animaux issus de croisements par rapport aux animaux de race pure sont tout simplement trop importants pour qu'on n'en tienne pas compte. Ces animaux sont entre autres plus prolifiques en termes de reproduction, donnent plus de lait, affichent une croissance plus rapide et offrent une viande de meilleure qualité, autant de caractéristiques qui justement sont celles qui génèrent le plus de profits.

Normalement, un croisement maternel est formé à partir de races dont on sait qu'elles produisent de bonnes mères. Les traits maternels sont énumérés dans le tableau ci-dessous. On peut faire s'accoupler les agneaux les plus performants

issus de ce croisement avec un père de l'une des races parentes, ou d'une autre race maternelle pour produire des mères de remplacement pour les générations à venir.

Le *père dans le croisement terminal* est sélectionné à partir d'une race reconnue pour sa croissance rapide et sa bonne qualité de viande. Ses agneaux ne sont utilisés qu'à des fins de commercialisation et ne sont jamais utilisés ou vendus comme matériel de reproduction.

Tableau 11. Caractères importants des races maternelles et terminales

fertilité;	taux de croissance rapide après le sevrage;
prolificité;	**caractéristiques de la carcasse :**
survie des agneaux;	gras de couverture clair, uniforme,
capacité de maternage;	muscle long dorsal bien développé,
production de lait;	rendement de carcasse élevé;
croissance de l'agneau avant le sevrage.	**caractéristiques de la laine :**
	toison courte et dense.

Quand ils choisissent leurs géniteurs, les éleveurs de moutons doivent voir dans les registres de la ferme si ces caractéristiques sont présentes ou peuvent être transmises par les animaux qu'ils convoitent. Si un éleveur projette d'élever ses propres agneaux de remplacement, il est important de garder ces registres à des fins de sélection et d'identifier les agneaux ayant des tatouages et/ou des étiquettes d'oreille.

Tableau 12. Races de moutons et leur utilisation dans les systèmes de production de l'Ontario

North Country Cheviot	Dorset (sans cornes)	Suffolk
Border Leicester	Rideau Arcott	Charolais
Romney	croisements de Romanov	Canadian Arcott
Dorset	Outaouais Arcott	Texel
croisements issus de ces races		Hampshire
		Oxford
		Shropshire
		Southdown

Il existe aussi en Ontario un petit nombre d'autres races. On les garde pures pour des expositions ou l'on s'en sert pour des utilisations nouvelles, comme dans le cas du mouton Jacob, ou pour combler un créneau comme avec le mouton Southdown ou Barbados.

Certaines espèces se prêtent à une plus grande fréquence de reproduction. Les éleveurs commerciaux avant-gardistes utilisent ces espèces et le recours aux technologies modernes d'administration d'hormones dans le cadre d'un programme d'agnelage accéléré. Dans un tel programme, le tiers des brebis donnent naissance à un petit tous les quatre mois, de telle sorte que chaque brebis a trois agneaux par année. Ce mode de production permet à l'éleveur de commercialiser les agneaux de la taille voulue toute l'année.

L'agnelage accéléré exige une gestion accélérée. Ce mode de production est rarement indiqué pour le débutant ou l'éleveur à temps partiel.

L'agnelage d'hiver n'est pas recommandé pour les élevages commerciaux, sauf dans le cadre d'un système d'agnelage accéléré ou pour tirer parti du marché de Pâques. Cette pratique s'assortit habituellement d'un taux de mortalité plus élevé et est incompatible avec l'utilisation de graminées destinées à produire des gains de poids au moindre coût possible. Les agneaux et les brebis allaitantes ont besoin de recevoir des céréales et davantage de suppléments pendant les mois d'hiver.

On sectionne la queue des agneaux et l'on castre les agneaux de boucherie mâles alors qu'ils sont le plus jeune possible. Plus les agneaux sont jeunes, moins ces interventions leur occasionnent de stress et d'inconvénients. S'informer des meilleures techniques à utiliser auprès d'un éleveur aguerri ou d'un vétérinaire.

Nutrition

Les exigences alimentaires (quantité et qualité) sont énormément influencées par le système de production, la taille de l'animal, le stade de production, sa prolificité et son taux de croissance ou son stade de développement. En règle générale, une brebis de 70 kg (150 lb) a besoin d'environ 2,2 kg (5 lb) de foin par jour et jusqu'à 0,7 kg (1,5 lb) de céréales par jour vers la fin de la gestation (les six dernières semaines) et le début de la lactation. Le total des aliments nécessaires en plus du pâturage correspond à au moins 431 kg (950 lb) de foin et 61 kg (135 lb) de céréales par année. Les troupeaux où l'on pratique l'agnelage hivernal et l'agnelage accéléré ont des exigences alimentaires plus élevées que les troupeaux dans lesquels l'agnelage se fait au printemps et où l'on utilise au maximum les pâturages.

La capacité porteuse des pâturages varie énormément. Les pâturages qui font l'objet d'une gestion intensive et qui bénéficient d'excellentes conditions de sol et de précipitations peuvent supporter jusqu'à 10 brebis et leurs agneaux par acre pendant la saison. Tant qu'ils ne se sont pas fait la main et n'ont pas acquis les connaissances suffisantes, les producteurs inexpérimentés ne sauraient dépasser une capacité porteuse de 2 ou 3 brebis par acre.

Tableau 13. Objectifs de rendement des moutons

- **10 brebis et leurs agneaux par acre de pâturage;**
- **taux de mortalité des brebis inférieur à 3 %;**
- **1,8 agneau mis en marché par brebis par année;**
- **survie des agneaux supérieure à 95 %.**

Production de laine

Tout mouton doit obligatoirement être tondu vers la fin de l'hiver ou au début du printemps. La tonte lui évite d'être soumis à un stress occasionné par la chaleur et d'être trop infesté de parasites. On vend normalement la laine à la *Coopérative canadienne des producteurs de laine* (CCPL) qui à son tour, la vend au secteur du textile. La qualité de la laine produite par la plupart des races de l'Ontario n'appelle pas une prime, de telle sorte que les éleveurs estiment en général

que le produit tiré de la vente de la laine suffit à peine à couvrir les coûts engagés pour la tonte.

Il existe un certain nombre d'entrepreneurs spécialisés dans la tonte qui se rendent partout en Ontario pour tondre les moutons. Ils sont bien connus des éleveurs locaux ainsi que de la CCPL et de l'Agence ontarienne de commercialisation des ovins.

Races donnant des laines de spécialité

Les moutons Leicester et Rambouillet produisent un brin de laine long offrant une qualité de fibre qui revêt un intérêt particulier pour les tricoteurs et filateurs. Le mouton Merino produit une laine très fine utilisée par l'industrie textile dans la fabrication de vêtements de haute qualité. Ces laines sont strictement des produits à créneaux qui obligent à créer et à conserver un marché. Certains petits producteurs se créent une activité de loisir lucrative en teignant, filant et tricotant ces laines.

Caprins

On élève les chèvres pour la viande, le lait ou la fibre qu'elles fournissent. Chaque type de chèvre a ses propres exigences de gestion et des besoins physiques particuliers qu'on doit combler si l'on veut que l'activité commerciale soit rentable. Les chèvres sont d'excellents brouteurs. On les élève essentiellement sur des pâturages pendant la saison de croissance et dans des enclos en plein air durant l'hiver. Les fourrages, surtout le foin, constituent l'essentiel de leur alimentation. Ce fourrage est enrichi de vitamines et de minéraux à tous les stades, et de céréales en fonction de leurs besoins énergétiques du moment.

On appelle la femelle *chèvre*, le mâle en âge de se reproduire, *bouc*, et les jeunes des deux genres, *chevreaux*.

Chèvres laitières

En Ontario, le lait de chèvre, tout comme le lait de vache, est soumis à la *Loi sur le lait*. Cela oblige les producteurs à se doter d'installations hygiéniques qui sont autorisées par les inspecteurs du lait. Le lait est soumis à des analyses visant à en révéler la teneur en bactéries et à mesurer différents facteurs. Il peut être refusé si sa qualité ne répond pas aux normes.

Il y a quelques acheteurs de lait de chèvre détenteurs d'un permis en Ontario. Une partie de la production de lait de chèvre est dirigée vers le marché frais et offert dans les épiceries. Une autre partie est acheminée vers les hôpitaux qui s'en servent en raison de sa grande digestibilité et de ses qualités hypoallergènes. Le reste est transformé, surtout en fromage.

Les races Saanen, Toggenburg, Alpine et Nubian sont les principales races laitières. Chacune donne un lait qui a ses caractéristiques propres de production et de teneur en matière grasse. Les éleveurs ont recours aux différentes races pour obtenir un lait ayant la composition qu'ils veulent envoyer à la laiterie. Un troupeau de chèvres laitières moyen produit par chèvre environ 650 L de lait renfermant environ 3,2 % de matière grasse. Les gestionnaires plus audacieux s'efforcent de porter cette production à 800 L de lait titrant 3,5 % de matière grasse. Ils y parviennent en axant leurs efforts de sélection, l'alimentation et la gestion du troupeau sur une production plus élevée et en effectuant une sélection très minutieuse des chèvres de remplacement.

L'alimentation et la gestion des chèvres laitières et des vaches laitières se ressemblent beaucoup, en dépit de différences très marquées au niveau de leur taille, de leur production de lait et de leur physiologie. Les représentants de l'industrie et les spécialistes de l'élevage du MAAARO peuvent aider les agriculteurs à comprendre la science et l'art de nourrir et de gérer ces animaux.

La reproduction des chèvres suit le rythme des saisons. Elles ont leurs chaleurs entre août et novembre. Or, l'accouplement à cette période de l'année entraîne une baisse de la production de lait qui reprend par la suite et atteint un pic au cours de l'été, alors que les prix du lait sont au plus bas. Les éleveurs commerciaux de chèvres laitières ont donc recours à des stimuli artificiels pour l'accouplement afin que l'agnelage se fasse l'automne. Ils tirent ainsi parti du marché du lait, qui est plus lucratif pendant l'hiver.

Comme les vaches laitières, les chèvres produisent du colostrum pendant la première semaine de lactation. Ce « premier lait » est riche en vitamines A et en anticorps et fournit aux chevreaux un bon départ. Une fois le lait redevenu normal, les chevreaux reçoivent un aliment d'allaitement pendant environ trois mois. Du foin de qualité, un aliment de début et de l'eau fraîche constituent ensuite l'alimentation des chevreaux en croissance. On ajoute des céréales pour fournir l'énergie nécessaire lorsque le taux de croissance augmente.

Les analystes des chèvres laitières s'entendent pour dire qu'il faut un troupeau assez important pour constituer le gagne-pain d'une personne. La taille minimale d'un troupeau sur le plan économique se situe entre 60 et 120 chèvres femelles pour un exploitant. Les troupeaux commerciaux sont beaucoup plus importants.

Tableau 14. Objectifs de rendement des chèvres laitières

- **800 L de lait par chèvre;**
- **teneur de 3,5 % de matière grasse;**
- **pic de production de lait pendant l'hiver;**
- **chevreaux d'un poids de 30 lb à 6 semaines;**
- **retrait de l'aliment d'allaitement à l'âge de 3 mois.**

Chèvres de boucherie

La viande de chèvre est très prisée à l'occasion de certaines fêtes religieuses et de certains festivals. Cette viande provient surtout des chevreaux mâles des troupeaux laitiers. Les exploitants de parcs d'engraissement les achètent une fois sevrés et les vendent sur différents marchés. Bien des chèvres de boucherie de l'Alberta sont vendues sur les marchés de l'Ontario, mais on note un nombre croissant de troupeaux de chèvres de boucherie en Ontario.

La race Nubian est la race de chèvre la plus répandue pour la production de viande. Des souches de cette race à double usage ont été sélectionnées pour leur type de viande plutôt que pour la production laitière. La chèvre Boer, d'Afrique du Sud, est de plus en plus appréciée. Elle a fait l'objet d'une sélection axée sur la production de viande et l'allaitement des petits. Elle fournit les pères de race de boucherie dans les croisements terminaux avec des femelles Nubian et d'autres races laitières. Le recours aux croisements planifiés n'est cependant pas encore généralisé. Les chèvres Boer sont très en demande par les grosses entreprises de conditionnement.

Les facteurs économiques les plus importants à rechercher chez les chèvres sont les mêmes que pour les autres espèces d'élevage.

Les facteurs économiques les plus importants à rechercher chez les chèvres sont les mêmes que pour les autres espèces d'élevage. Le bénéfice tient avant tout à un pourcentage élevé de naissances et à un bon taux de survie jusqu'au poids de marché, puis à un taux de croissance élevé et à la capacité de rejoindre les marchés les plus lucratifs. Les races Nubian et Boer sont moins influencées par les saisons que la plupart des autres races et se prêtent à la reproduction pendant une plus longue période. Le recours à la technologie visant à prolonger la saison d'accouplement permet à l'éleveur de profiter des marchés hors-saison.

Tableau 15. Objectifs de rendement des chèvres de boucherie

- **taux d'agnelage de 180 % (chez les femelles exposées aux boucs);**
- **taux de mortalité des chevreaux inférieur à 10 %;**
- **taux de mortalité des femelles inférieur à 2 %;**
- **sevrage de 95 % des chevreaux nés;**
- **taux de mise à la réforme de 15 % des femelles chaque année.**

Chèvres Angora

La laine angora ou mohair est teinte et filée en un fil de spécialité qui est par la suite tricoté en de fins tricots, foulards, chapeaux et autres vêtements. Ce secteur de production réunit essentiellement des agriculteurs amateurs, qui sont nombreux à teindre, filer et tricoter leurs propres produits.

L'élevage de chèvres Angora peut constituer une activité à temps partiel intéressante pour le débutant ou l'agriculteur amateur.

Porcins

Les trois stades de la production moderne de porcs sont le naissage ou mise bas, l'engraissement et la finition. Ces activités peuvent être effectuées au même endroit dans une exploitation de naissage-engraissage, ou à deux ou trois endroits différents, selon le type de ressources dont on dispose et le degré de spécialisation souhaité.

Les éleveurs de races pures élèvent leurs sujets de souche à l'intention des producteurs commerciaux de porcs issus de croisements ou des producteurs de matériel de reproduction hybride. Ces derniers élèvent leurs animaux de reproduction à l'intention des naisseurs.

Races

Duroc et Hampshire

Les races Duroc et Hampshire sont utilisées pour la production de viande en raison de la qualité de leur carcasse. Les animaux de ces races ne sont pas reconnus pour leurs qualités de reproduction ou de maternage. Ils servent donc de pères dans les croisements terminaux s'inscrivant dans le cadre des programmes de reproduction commerciaux. Dans le choix

d'un père, on doit prendre en considération le taux de croissance, l'indice de conversion et l'épaisseur du gras dorsal, mais aussi la robustesse des pieds et des pattes.

Yorkshire et Landrace

Ces races blanches ont été sélectionnées pour leur habileté à concevoir et à élever de grosses portées. Ces caractéristiques se trouvent accrues lorsque les deux races sont croisées et que les jeunes truies qui en résultent servent de parents femelles dans des croisements avec des verrats issus de croisements entre Hampshire, Duroc ou Hampshire x Duroc. Dans le choix d'une jeune truie à des fins de reproduction, on doit tenir compte du taux de croissance, de l'épaisseur du gras dorsal et des caractères reproductifs.

Exploitation de naissage

Comme le font les éleveurs de bovins et d'ovins, les producteurs commerciaux de porcs font rarement l'élevage de races pures, sauf dans le cadre d'un programme de croisement ou pour obtenir des pères dans des croisements terminaux. Dans les troupeaux commerciaux, à de rares exceptions près, on utilise les races Yorkshire et Landrace pour fournir les croisés femelles, et on utilise dans les croisements terminaux des pères appartenant aux races Hampshire ou Duroc. Ces races se sont révélées supérieures au niveau de l'efficacité de reproduction et de la qualité de la viande, respectivement. Les produits de ce croisement à double étage sont les porcs standards que l'on élève sur la plupart des fermes porcines commerciales de l'Ontario.

Le naisseur garde un troupeau de truies issues d'un croisement et se spécialise dans l'élevage des porcelets. Il sèvre habituellement ces derniers à l'âge de 3 à 6 semaines (4 semaines étant la norme) et les vend à un parc d'engraissement à l'âge de 10-12 semaines ou dès que les porcelets atteignent 18-22 kg. Les éleveurs débutants peuvent attendre que les porcelets aient 6 ou 7 semaines avant de les sevrer, le temps de se faire la main et de comprendre le procédé et les animaux. Certains producteurs hautement spécialisés, qui ont recours à des technologies de pointe, font le sevrage dès l'âge de 10 jours.

La productivité est le facteur de production qui, pris isolément, est le plus important pour le naisseur ou le naisseur-engraisseur. De nombreux ouvrages sont consacrés justement à la façon d'obtenir de grosses portées et aux moyens d'élever les porcelets dans des conditions d'hygiène. Toutefois, la formule de base est simple : utiliser des truies issues d'un croisement, les faire s'accoupler deux fois quand elles acceptent le mâle, sevrer les porcelets entre 3,5 et 4 semaines et faire s'accoupler à nouveau les truies dès la première chaleur qui suit le sevrage. Cette formule permet à une truie de produire environ 2,25 portées par an et, si la gestion est bonne, de produire plus de 20 porcelets sevrés par an.

La mort de porcelets avant le sevrage est attribuable le plus souvent à la mère qui écrase un petit. Pour réduire ces risques, on installe des rampes d'acier sur le pourtour des cases de mise bas, soit à une hauteur d'environ 23 cm (9 po) et à une distance du mur de 30 cm (12 po). Des cages de mise bas spécialement construites sont fréquemment utilisées sur les fermes porcines commerciales.

Les truies ont des chaleurs tous les 18 à 21 jours jusqu'à ce qu'elles soient fécondées. Les jeunes truies sont normale-

ment accouplées pour la première fois lorsqu'elles ont environ 7 ou 8 mois et pèsent environ 115-120 kg. Leur période de gestation est de 112-114 jours.

Un verrat peut saillir 25-40 truies. Les éleveurs aguerris peuvent aussi se tourner vers l'insémination artificielle, mais la détection des chaleurs est un défi si aucun verrat ne réside sur la ferme. Beaucoup de gros exploitants ont recours à l'insémination artificielle pour introduire de nouvelles souches génétiques ou suppléer à leurs verrats sur-utilisés.

L'alimentation des truies est de toute première importance. La plupart des truies ont besoin chaque jour de 1,6-1,8 kg (3,5-4,0 lb) d'une ration équilibrée à base de maïs, depuis le sevrage des porcelets jusqu'à environ six semaines de gestation. Elles doivent prendre au moins 450-500 g (environ 1 lb) par jour au cours des six dernières semaines de la gestation pour assurer la saine croissance du fœtus. Une truie qui est une bonne nourrice consomme 7-9 kg (15-20 lb) d'aliments lorsqu'elle allaite une grosse portée. De l'eau fraîche et propre est absolument indispensable pendant l'allaitement. Des bols d'eau souillée inciteront la truie à cesser de s'alimenter, ce qui la fera se tarir rapidement.

À des fins de planification, prévoir environ 1,5 tonne d'aliments par année pour chaque truie, ses portées et les verrats inclus dans le troupeau. Comme ces aliments sont formulés pour chaque catégorie de porcs, il faut consulter un représentant d'un fournisseur d'aliments ou un conseiller en élevage. Les aliments représentent 65-80 % des coûts d'élevage des porcs, de telle sorte que la rentabilité de l'entreprise repose beaucoup sur une alimentation efficace et la maîtrise du gaspillage.

Certains éleveurs vendent toutes les truies après environ la cinquième portée afin d'éviter les complications fréquentes lors des mises bas chez les truies plus âgées. Pour permettre une mise à la réforme plus hâtive des truies qui performent moins bien, il faut planifier de remplacer chaque année 25-30 % du troupeau par des cochettes (jeunes truies).

...d'où l'importance de concevoir et de tenir à jour des registres de production.

On offre aux porcs allaités un aliment de pré-démarrage avant même leur sevrage, dès qu'ils commencent à mordiller. Même s'il ne renferme pas tous les éléments nutritifs voulus, un peu de l'aliment offert à leur mère les aide à comprendre. À ce stade, le lait de la truie fournit une alimentation convenable. Dès que les porcelets s'intéressent à un aliment sec, on doit introduire un aliment de pré-démarrage préparé, suivi, juste avant le sevrage, d'un aliment de démarrage pour porcelets.

Pour leur sevrage, on doit offrir aux porcelets qui ont été élevés sous une lampe à rayonnement infrarouge, un milieu chaud, exempt de courants d'air et bien aéré, où la température ambiante se situe entre 28 et 30 °C et ne varie pas de plus de 1 °C au cours d'une journée. On peut par la suite abaisser la température d'environ 1 °C par semaine jusqu'à ce que la température normale de la pièce tombe à environ 20 °C. Comme ce degré de maîtrise de l'ambiance est difficile à atteindre dans les petites entreprises, on peut recourir à des ventilateurs ou à des lampes à rayonnement infrarouge pour corriger les conditions dans des zones particulières de l'enclos.

La personne qui possède plus de quelques truies ne peut se rappeler de tous les détails nécessaires à une bonne sélection et à la gestion, d'où l'importance de concevoir et de tenir à jour des registres de production. Il y a pratiquement autant de modèles de registres qu'il y a de fermes. Le meilleur système est celui qui répond aux besoins de production de l'éleveur.

Pour commencer, consigner les dates d'accouplement et de mise bas, le nombre de naissances, les dates de sevrage, le nombre de porcelets sevrés et leur poids. Ces facteurs permettent au gestionnaire de se préparer aux mises bas et de remplacer les truies improductives par de nouvelles truies. Il est important de noter, toutefois, que les truies sont plus souvent improductives à cause d'erreurs de gestion que pour des raisons naturelles, ce qui fait qu'il est important, pour prendre des décisions éclairées, de veiller à la constance des méthodes de gestion et de l'environnement.

On continue de donner des aliments de démarrage aux porcelets sevrés jusqu'à ce qu'ils affichent un bon taux de croissance. À partir du moment où ils atteignent environ 18 kg de poids vif, on peut leur donner un aliment de croissance.

Tableau 16. Objectifs de rendement d'une exploitation de naissage

- **2,25 portées par année;**
- **moins de 10 % de mortalité avant le sevrage;**
- **au moins 20 porcelets sevrés par truie par année;**
- **poids moyen de 4,5 kg (10 lb) après 4 semaines de sevrage;**
- **moins de 5 % de mortalité après le sevrage;**
- **18 kg à 10 semaines de vie.**

Activité d'engraissement-finition

L'exploitant d'un parc d'engraissement achète les porcs sevrés et les nourrit jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de marché de 90-100 kg. Un porc qu'on achète à environ 18 kg consomme 200-225 kg d'aliments avant d'atteindre le poids de marché. L'aliment de croissance est habituellement composé de maïs et/ou d'orge, enrichi de tourteau de soya et/ou de canola afin d'en porter la teneur en protéines à 16 %, et d'un prémélange vitamines-minéraux. Si un éleveur ne produit pas ses propres céréales, mais produit ses porcelets sevrés, il peut être judicieux pour lui de vendre ses porcelets sevrés en raison des besoins considérables en aliments des porcs d'engraissement et de finition.

Engraisser des porcs jusqu'au poids de marché peut être une solution viable pour l'agriculteur à temps partiel. Il s'agit d'un projet à court terme qui, du début à la fin, se déroule en peu de temps. On peut aussi décider d'interrompre cette activité lorsque les prévisions de prix s'annoncent mauvaises, prévisions qui du reste sont assez fiables.

Les seules exigences pour le succès d'une exploitation d'engraissement-finition se limitent à faire preuve de constance au niveau de l'alimentation des animaux et des corvées de nettoyage, à offrir aux porcs un approvisionnement constant en eau propre, un environnement exempt de courants d'air et bien aéré, et à se doter de quelques bons pèse-bétail. Il est également crucial pour la rentabilité de l'entreprise d'éviter le surpeuplement et de savoir déceler les animaux malades.

Dans le cas d'une exploitation d'engraissement, il est recommandé d'opter pour la conduite en bandes, ou système d'élevage par renouvellement intégral. Un tel système permet à l'exploitant d'assainir les installations et de briser tout cycle de maladie entre les lots.

On vend les porcs finis par l'intermédiaire de la Commission ontarienne de commercialisation du porc. Les nouveaux producteurs doivent consulter cet organisme pour en savoir plus long sur l'enregistrement des animaux, l'emplacement des cours à bestiaux et le système de classement.

Les porcs sont vendus d'après leur poids en carcasse en fonction de 24 catégories numériques. Ces catégories sont des indices proches de 100 qui indiquent la valeur marchande de chaque carcasse. Un producteur peut recevoir de 88 à 112 % du cours moyen du marché de la semaine, en fonction de la valeur de la carcasse. Cet indice est fondé sur une combinaison de poids et de teneur en maigre de la carcasse. Les porcs de l'Ontario récoltent en moyenne autour de 105 points.

Dans les parcs d'engraissement, il est important de bien choisir la provenance des porcs d'engraissement et de réduire l'incidence de la maladie si l'on tient à maximiser le potentiel de profit. Le marché du porc étant plutôt volatile et cyclique, il est utile de prêter attention à la situation et aux tendances du marché. On ne saurait trop insister sur la nécessité de bien tenir les registres (à la fois de production et financiers).

Tableau 17. Objectifs de rendement d'une exploitation d'engraissement

- **moins de 3 % de perte par mortalité;**
- **atteinte du poids du marché avant 160–180 jours de vie;**
- **indice de classement moyen de 105 ou mieux;**
- **moins de 225 kg d'aliments par porc entre le sevrage et le poids de marché.**

Exploitation de naissage-finition

Il s'agit ici réellement d'une combinaison des activités de naissage, d'engraissement et de finition. Les avantages de combiner toutes les étapes de la production de porc résident surtout dans la diminution des risques d'exposition à des cours peu avantageux à l'une ou l'autre des étapes et dans la réduction du stress occasionné aux porcs par les déplacements et les mélanges de troupeaux.

L'inconvénient réside essentiellement dans le fait que ce type d'exploitation exige des ressources supplémentaires au niveau des installations, de la main-d'œuvre et des capitaux, et empêche le producteur de se spécialiser dans un aspect de la production.

Équidés

On peut trouver d'excellentes sources de renseignements généraux sur la gestion des chevaux d'amusement à la bibliothèque, auprès notamment des fournisseurs de matériel équestre et des fournisseurs d'aliments.

Le Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles et la Taxe sur les produits et services (TPS) traitent les fermes d'élevage de chevaux différemment des autres fermes d'élevage. Dans le cadre du Programme d'imposition foncière, le cheval est considéré comme un animal récréatif, à moins qu'il ne serve à la reproduction ou à la production de viande. Les produits tirés de la progéniture des chevaux élevés et vendus par la ferme sont considérés comme des revenus d'entreprise agricole, au même titre que ceux qui sont tirés d'autres animaux. Les produits tirés de la revente d'un animal acheté sont aussi admissibles comme revenus d'entreprise agricole, pourvu que l'animal ne soit pas revendu dans les

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

60 jours de l'achat et qu'il ait servi à la reproduction. Les frais de reproduction, par contre, ne sont pas admissibles comme revenus agricoles.

Les sommes touchées pour la pension des chevaux ou les randonnées à cheval ne sont pas considérées comme des revenus agricoles. De même, le foin qu'on fait pousser et qu'on entrepose comme fourrage n'entre pas dans le calcul du revenu agricole et ce, même si la valeur totale du foin dépasse les 7 000 $, à moins que le foin ne soit vendu. Par contre, si la ferme est louée par un locataire muni d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole et que celui-ci génère par ses activités agricoles des recettes agricoles brutes de plus de 7 000 $, la propriété devient admissible au taux de 25 % du taux d'imposition résidentielle.

Plusieurs règles concernant l'application de la TPS à l'agriculture traditionnelle varient lorsqu'il s'agit d'élevages de chevaux. Si le chiffre d'affaires d'un éleveur dépasse 30 000 $, ce dernier doit s'inscrire au fichier de la TPS et est tenu de percevoir cette taxe. Il peut aussi demander un numéro de TPS si son chiffre d'affaires est inférieur à 30 000 $ dans la mesure où il s'attend à ce que son chiffre d'affaires dépasse ce seuil.

Même si la plupart des aliments transformés destinés au bétail sont exempts de TPS, les aliments transformés pour chevaux sont soumis à la TPS au taux de 7 %. (Tous les suppléments, vitamines, minéraux, etc. sont soumis à la TPS, indépendamment de l'espèce à laquelle ils sont destinés.) La vente par un particulier de chevaux, contrairement à la plupart des autres animaux, est aussi soumise à la TPS au taux de 7 %.

Comme dans le cas de toute activité d'élevage, l'éleveur de chevaux doit décider s'il s'engage dans la production de ses propres aliments, s'il confie cette tâche à des tiers ou s'il loue sa terre à un locataire. Il s'agit d'une décision économique, fondée sur le coût des aliments donnés aux chevaux. Si l'on garde quelques chevaux seulement, il peut être plus réaliste d'acheter le foin que de se munir du matériel onéreux nécessaire à sa récolte. L'achat de foin confère également plus de souplesse à l'éleveur les années où les conditions climatiques rendent difficile la production d'un foin de qualité. Au cours de ces périodes, l'éleveur a alors la possibilité de faire venir son foin d'autres régions.

Pension

Les propriétaires de petites fermes envisagent souvent de garder des chevaux en pension ou d'exploiter une école d'équitation pour se procurer un revenu. Il peut s'agir là d'une activité agricole bien légitime si le propriétaire dispose des installations, des moyens et des compétences pour le faire. Comme ce genre d'activité amène sur la ferme bien des gens qui ne font pas partie du personnel et qui ont accès aux animaux, voici un certain nombre de questions que l'exploitant doit se poser avant de réaliser son projet :

- Pourquoi est-ce que je veux garder des chevaux en pension? Est-ce que j'ai un objectif financier réaliste?
- Est-ce que je connais suffisamment les chevaux pour savoir comment réagir en cas de crise (maladie ou blessure, par exemple)? Saurais-je comment maîtriser un animal qui se rebiffe?
- Comment mes installations se comparent-elles à d'autres dans la région? Dois-je entreprendre des rénovations d'envergure pour être en mesure de tenir tête à la concurrence?
- Y a-t-il une demande pour des services de pension dans la région? Y a-t-il un taux de roulement dans les services de pension locaux et, le cas échéant, pourquoi?

- Garder des chevaux en pension étant un secteur d'activité fortement orienté sur le service à la clientèle, suis-je doué(e) pour les relations avec le public? Suis-je prêt(e) à faire face aux exigences des pensionnaires et à l'empiétement sur ma vie privée? Comment réagirai-je si je suis aux prises avec un pensionnaire difficile?

- Ai-je l'intention d'offrir des leçons? Vais-je donner les leçons moi-même ou devrai-je engager un instructeur? Quelles sont les qualités à rechercher d'un instructeur? Vais-je fournir les chevaux aux élèves ou doivent-ils avoir leur propre cheval? De quelle protection supplémentaire aurai-je besoin au niveau de la responsabilité civile si j'offre des leçons?

- Ai-je établi un budget réaliste des coûts qu'il faudra engager (en tenant compte des aliments et de la litière, de la police d'assurance responsabilité, des rénovations et améliorations, des salaires, des honoraires du vétérinaire et du maréchal-ferrant, du coût des médicaments, etc.) et ai-je fait le rapprochement entre ces coûts et les revenus que je projette de tirer de cette exploitation (revenus de pension, de leçons, frais supplémentaires éventuels, prix reçus lors d'expositions, etc.)?

- Quels sont les prix pratiqués par la concurrence pour la pension et les leçons? Dois-je demander la même chose, ou plus, ou moins?

Reproduction

Les activités de reproduction des chevaux sont des activités passablement spécialisées. D'une part, les géniteurs de qualité coûtent cher, d'autre part, la clientèle varie selon le type et la qualité des chevaux dont on fait la sélection. Les personnes qui réussissent dans ce type d'élevage connaissent bien la clientèle qu'ils desservent et à qui leurs services s'adressent. Voici les questions qu'on devrait se poser avant de se lancer dans des activités de reproduction :

- Quels sont les buts réalistes que je poursuis en faisant la sélection de chevaux?

- Quel type de cheval aimerais-je sélectionner (chevaux de conformation, chevaux de performance, des Standardbreds, quarter horses, paint horses)? Suis-je à même de faire face à la concurrence dans ce secteur d'activité?

- La qualité de mes géniteurs répond-elle aux exigences de ce marché?

- Ai-je les connaissances voulues pour m'occuper des juments et des poulains?

- Si j'envisage d'exploiter une étalonnerie, ai-je les connaissances et un étalon possédant les qualités nécessaires? Est-ce que les installations à ma disposition me permettent d'héberger les juments mises à la reproduction et éventuellement leur poulain? Quels tarifs exigerai-je pour la monte et les soins à apporter à la jument. Comment vais-je faire la promotion de mon étalon?

60 jours de l'achat et qu'il ait servi à la reproduction. Les frais de reproduction, par contre, ne sont pas admissibles comme revenus agricoles.

Les sommes touchées pour la pension des chevaux ou les randonnées à cheval ne sont pas considérées comme des revenus agricoles. De même, le foin qu'on fait pousser et qu'on entrepose comme fourrage n'entre pas dans le calcul du revenu agricole et ce, même si la valeur totale du foin dépasse les 7 000 $, à moins que le foin ne soit vendu. Par contre, si la ferme est louée par un locataire muni d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole et que celui-ci génère par ses activités agricoles des recettes agricoles brutes de plus de 7 000 $, la propriété devient admissible au taux de 25 % du taux d'imposition résidentielle.

Plusieurs règles concernant l'application de la TPS à l'agriculture traditionnelle varient lorsqu'il s'agit d'élevages de chevaux. Si le chiffre d'affaires d'un éleveur dépasse 30 000 $, ce dernier doit s'inscrire au fichier de la TPS et est tenu de percevoir cette taxe. Il peut aussi demander un numéro de TPS si son chiffre d'affaires est inférieur à 30 000 $ dans la mesure où il s'attend à ce que son chiffre d'affaires dépasse ce seuil.

Même si la plupart des aliments transformés destinés au bétail sont exempts de TPS, les aliments transformés pour chevaux sont soumis à la TPS au taux de 7 %. (Tous les suppléments, vitamines, minéraux, etc. sont soumis à la TPS, indépendamment de l'espèce à laquelle ils sont destinés.) La vente par un particulier de chevaux, contrairement à la plupart des autres animaux, est aussi soumise à la TPS au taux de 7 %.

Comme dans le cas de toute activité d'élevage, l'éleveur de chevaux doit décider s'il s'engage dans la production de ses propres aliments, s'il confie cette tâche à des tiers ou s'il loue sa terre à un locataire. Il s'agit d'une décision économique, fondée sur le coût des aliments donnés aux chevaux. Si l'on garde quelques chevaux seulement, il peut être plus réaliste d'acheter le foin que de se munir du matériel onéreux nécessaire à sa récolte. L'achat de foin confère également plus de souplesse à l'éleveur les années où les conditions climatiques rendent difficile la production d'un foin de qualité. Au cours de ces périodes, l'éleveur a alors la possibilité de faire venir son foin d'autres régions.

Pension

Les propriétaires de petites fermes envisagent souvent de garder des chevaux en pension ou d'exploiter une école d'équitation pour se procurer un revenu. Il peut s'agir là d'une activité agricole bien légitime si le propriétaire dispose des installations des moyens et des compétences pour le faire. Comme ce genre d'activité amène sur la ferme bien des gens qui ne font pas partie du personnel et qui ont accès aux animaux, voici un certain nombre de questions que l'exploitant doit se poser avant de réaliser son projet :

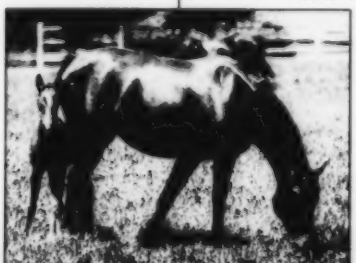
- **Pourquoi est-ce que je veux garder des chevaux en pension? Est-ce que j'ai un objectif financier réaliste?**
- **Est-ce que je connais suffisamment les chevaux pour savoir comment réagir en cas de crise (maladie ou blessure, par exemple)? Saurais-je comment maîtriser un animal qui se rebiffe?**
- **Comment mes installations se comparent-elles à d'autres dans la région? Dois-je entreprendre des rénovations d'envergure pour être en mesure de tenir tête à la concurrence?**
- **Y a-t-il une demande pour des services de pension dans la région? Y a-t-il un taux de roulement dans les services de pension locaux et, le cas échéant, pourquoi?**

- Garder des chevaux en pension étant un secteur d'activité fortement orienté sur le service à la clientèle, suis-je doué(e) pour les relations avec le public? Suis-je prêt(e) à faire face aux exigences des pensionnaires et à l'empiétement sur ma vie privée? Comment réagirai-je si je suis aux prises avec un pensionnaire difficile?
- Ai-je l'intention d'offrir des leçons? Vais-je donner les leçons moi-même ou devrai-je engager un instructeur? Quelles sont les qualités à rechercher d'un instructeur? Vais-je fournir les chevaux aux élèves ou doivent-ils avoir leur propre cheval? De quelle protection supplémentaire aurai-je besoin au niveau de la responsabilité civile si j'offre des leçons?
- Ai-je établi un budget réaliste des coûts qu'il faudra engager (en tenant compte des aliments et de la litière, de la police d'assurance responsabilité, des rénovations et améliorations, des salaires, des honoraires du vétérinaire et du maréchal-ferrant, du coût des médicaments, etc.) et ai-je fait le rapprochement entre ces coûts et les revenus que je projette de tirer de cette exploitation (revenus de pension, de leçons, frais supplémentaires éventuels, prix reçus lors d'expositions, etc.)?
- Quels sont les prix pratiqués par la concurrence pour la pension et les leçons? Dois-je demander la même chose, ou plus, ou moins?

Reproduction

Les activités de reproduction des chevaux sont des activités passablement spécialisées. D'une part, les géniteurs de qualité coûtent cher, d'autre part, la clientèle varie selon le type et la qualité des chevaux dont on fait la sélection. Les personnes qui réussissent dans ce type d'élevage connaissent bien la clientèle qu'ils desservent et à qui leurs services s'adressent. Voici les questions qu'on devrait se poser avant de se lancer dans des activités de reproduction :

- Quels sont les buts réalistes que je poursuis en faisant la sélection de chevaux?
- Quel type de cheval aimerais-je sélectionner (chevaux de conformation, chevaux de performance, des Standardbreds, quarter horses, paint horses)? Suis-je à même de faire face à la concurrence dans ce secteur d'activité?
- La qualité de mes géniteurs répond-elle aux exigences de ce marché?
- Ai-je les connaissances voulues pour m'occuper des juments et des poulains?
- Si j'envisage d'exploiter une étalonnerie, ai-je les connaissances et un étalon possédant les qualités nécessaires? Est-ce que les installations à ma disposition me permettent d'héberger les juments mises à la reproduction et éventuellement leur poulain? Quels tarifs exigerai-je pour la monte et les soins à apporter à la jument. Comment vais-je faire la promotion de mon étalon?



- À quel âge vais-je vendre la progéniture? Y a-t-il un marché pour ce genre de chevaux? Est-ce que le marché est local? Suis-je préparé(e) à investir le temps et les efforts nécessaires dans la promotion des descendants?
- Aurai-je du mal à me séparer des poulains quand viendra le temps de les vendre?

Le taux d'échec est très élevé au niveau des fermes d'élevage de chevaux. Pour se donner toutes les chances de réussir dans ce domaine, il faut procéder avant le lancement à une planification soignée.

Petit élevage de volaille

Les pondeuses, les poulets et les dindons sont tous des produits soumis à la gestion de l'offre, c.-à-d. qu'il faut acheter un quota (le droit de commercialiser les produits) avant d'entreprendre les activités. Toute la production doit alors être commercialisée par l'intermédiaire d'une commission de commercialisation. En raison du coût élevé des quotas, la production commerciale de volaille est une industrie extrêmement coûteuse pour le nouvel exploitant.

...l'aviculteur commercial type possède environ 11 000 pondeuses, et bien des entreprises en possèdent au delà de 100 000.

Si leur troupeau compte un maximum de 99 pondeuses, les agriculteurs amateurs sont autorisés à en vendre les œufs sans acheter de quota. Par contraste, l'aviculteur commercial type possède environ 11 000 pondeuses, et bien des entreprises en possèdent au delà de 100 000.

Les pondeuses commencent à produire des œufs vers l'âge de 20-22 semaines et continuent de pondre pendant environ 12 mois. Les pondeuses ont besoin d'environ 14 heures de lumière intense par jour pour fournir une production maximale. L'éclairage est normalement assuré par des tubes fluorescents branchés à des minuteries automatiques. La pondeuse moyenne au Canada pond environ 300 œufs par année. À moins que les pondeuses ne soient inséminées, leurs œufs ne sont pas fécondés et donc incapables de produire de poussins.

Tous les œufs vendus, sauf directement à la ferme, doivent obligatoirement être classés à un poste de classement officiel. Seuls les œufs de catégorie A sont destinés à la consommation humaine. Les œufs fêlés sont interdits de vente en raison des risques d'infection bactérienne.

- **À quel âge vais-je vendre la progéniture? Y a-t-il un marché pour ce genre de chevaux? Est-ce que le marché est local? Suis-je préparé(e) à investir le temps et les efforts nécessaires dans la promotion des descendants?**
- **Aurai-je du mal à me séparer des poulains quand viendra le temps de les vendre?**

Le taux d'échec est très élevé au niveau des fermes d'élevage de chevaux. Pour se donner toutes les chances de réussir dans ce domaine, il faut procéder avant le lancement à une planification soignée.

Petit élevage de volaille

Les pondeuses, les poulets et les dindons sont tous des produits soumis à la gestion de l'offre, c.-à-d. qu'il faut acheter un quota (le droit de commercialiser les produits) avant d'entreprendre les activités. Toute la production doit alors être commercialisée par l'intermédiaire d'une commission de commercialisation. En raison du coût élevé des quotas, la production commerciale de volaille est une industrie extrêmement coûteuse pour le nouvel exploitant.

...l'aviculteur commercial type possède environ 11 000 pondeuses, et bien des entreprises en possèdent au delà de 100 000.

Si leur troupeau compte un maximum de 99 pondeuses, les agriculteurs amateurs sont autorisés à en vendre les œufs sans acheter de quota. Par contraste, l'aviculteur commercial type possède environ 11 000 pondeuses, et bien des entreprises en possèdent au delà de 100 000.

Les pondeuses commencent à produire des œufs vers l'âge de 20-22 semaines et continuent de pondre pendant environ 12 mois. Les pondeuses ont besoin d'environ 14 heures de lumière intense par jour pour fournir une production maximale. L'éclairage est normalement assuré par des tubes fluorescents branchés à des minuteries automatiques. La pondeuse moyenne au Canada pond environ 300 œufs par année. À moins que les pondeuses ne soient inséminées, leurs œufs ne sont pas fécondés et donc incapables de produire de poussins.

Tous les œufs vendus, sauf directement à la ferme, doivent obligatoirement être classés à un poste de classement officiel. Seuls les œufs de catégorie A sont destinés à la consommation humaine. Les œufs fêlés sont interdits de vente en raison des risques d'infection bactérienne.

Certaines races de pondeuses, comme les races Rhode Island Red ou Barred Rock, pondent des œufs bruns, tandis que d'autres, comme la White Leghorn et les hybrides pondeuses commerciales, des œufs blancs. Il n'y a pas de différence dans la valeur nutritive ou le goût des œufs bruns et des œufs blancs, mais sur certains marchés, les œufs bruns se vendent plus cher. Pour le producteur commercial, les avantages que procurent les souches qui pondent des œufs blancs en termes de productivité accrue et de moins grande consommation d'aliments dépassent largement les rentrées de fonds supplémentaires que procurent les œufs bruns.

Avec la volaille d'abattage, ou volaille de chair, y compris les poulets à griller, les poulets à rôtir et les poulets de Cornouailles, l'éleveur amateur doit se procurer un quota s'il compte produire plus de volailles que sa famille peut en consommer. La vente privée de volaille de chair constitue en effet une infraction à la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*. Les quotas pour les poulets à griller sont vendus sur une base unitaire, sous réserve d'un achat minimal de 15 000 unités (poulets) pour le nouvel éleveur commercial. Ce dernier est également tenu d'être propriétaire des installations où il élève ces poulets.

Les producteurs de dindons peuvent vendre jusqu'à 50 oiseaux par année sans détenir de quota.

Contrairement à ce qui se passe dans l'industrie laitière, les quotas pour la volaille ne sont pas vendus par l'intermédiaire d'une bourse structurée. Pour plus d'information sur les quotas, s'adresser à la commission de commercialisation pertinente.

Élevage de volaille

On peut se procurer de futures pondeuses en achetant les poulettes à l'âge de un jour auprès d'une écloserie commerciale, ou à l'âge de 19 semaines comme poulettes prêtes à pondre. On peut aussi acheter la volaille de chair à l'âge de un jour. Il faut garder les poussins de un jour à une température d'environ 32 °C à la hauteur de leur dos, pendant la première semaine. On peut ensuite abaisser la température de 2-3 °C par semaine jusqu'à ce que la température tombe à environ 21 °C. Les poulets à griller sont prêts à être commercialisés vers l'âge de 6 semaines et les poulets à rôtir, vers l'âge de 9 semaines.

On donne aux poussins une ration complète en laissant en tout temps à leur disposition de l'eau propre et fraîche. Pour les poussins de un jour, on doit au préalable laisser l'eau se réchauffer à la température de la pièce avant de la leur donner. On donne aux pondeuses comme aux volailles de chair une ration complète sous forme de moulée, de granulés ou de comprimés. Ces aliments sont préparés par des entreprises qui font face à une concurrence féroce et qui, de ce fait, engagent des nutritionnistes compétents et utilisent du matériel de haute technologie pour faire les mélanges et fabriquer les comprimés. Les petits exploitants ne devraient pas tenter de fabriquer eux-mêmes les aliments à donner à leur volaille.

La volaille est très sensible à un certain nombre de maladies. Pour prévenir la maladie, utiliser de la litière fraîche et propre, isoler les troupeaux des autres oiseaux et ne pas mélanger d'oiseaux d'âges différents dans un même enclos. S'assurer que l'eau offerte aux volailles est toujours fraîche et non contaminée. Gérer soigneusement la ventilation et vérifier le troupeau plusieurs fois par jour pour déceler les animaux malades ou morts.

On parle de culture non traditionnelle non seulement quand la culture est inhabituelle, mais également quand il n'existe pas de réseau établi ou d'infrastructure existante pour assurer la mise en marché du produit.

Activités agricoles non traditionnelles

Les personnes qui se lancent en agriculture ou qui recherchent une activité agricole à temps partiel explorent souvent des avenues qui leur permettent de tirer parti d'une petite superficie, de s'y adonner à temps partiel ou de toucher un bénéfice important. Les cultures ou les élevages non traditionnels répondent souvent à l'un ou l'autre de ces critères.

Les personnes qui font déjà profession d'agriculteurs recherchent par ailleurs souvent des cultures ou des élevages non traditionnels pour :

- diversifier leurs activités existantes ainsi que leurs sources de revenu;
- répondre aux besoins d'un créneau particulier;
- créer des emplois pour des membres de leur famille;
- tirer parti d'installations, de bâtiments ou de terrains non utilisés ou sous-utilisés.

Une activité non traditionnelle, ou de remplacement, s'entend de toute activité qui est inhabituelle ou n'existe pas dans une région donnée. La culture des canneberges, par exemple, pourrait être considérée comme une culture non traditionnelle dans l'est de l'Ontario, où on ne la pratique pas, mais non dans la région de Muskoka, où la culture de la canneberge y est florissante. Le bison pourrait constituer un élevage non traditionnel partout en Ontario, car la population des bisons d'élevage est très faible dans cette province.

On parle de culture non traditionnelle non seulement quand la culture est inhabituelle, mais également quand il n'existe pas de réseau établi ou d'infrastructure existante pour assurer la mise en marché du produit. Dans presque tous les cas, le producteur doit trouver et développer un marché pour le produit. Son habileté à accomplir cette tâche est au moins aussi importante que ses compétences de producteur. La

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

commercialisation et la production doivent être considérées comme des volets distincts d'une même entreprise lorsqu'on envisage des activités non traditionnelles, de telle sorte que l'expansion de l'entreprise dans son ensemble doit être prise en considération dans la phase de planification.

L'ajout d'une plus-value aux produits peut aussi constituer une activité non traditionnelle. Par exemple, un maraîcher peut ouvrir un magasin sur la ferme et écouler la totalité ou une partie de sa production sans passer par le marché du gros. Le nettoyage, le tri et l'emballage des produits frais destinés à un marché existant sont des activités à valeur ajoutée si elles permettent de vendre le produit plus cher. Un producteur de fruits peut faire des confitures ou des tartes destinées à un marché de spécialité. Un producteur de porcs peut offrir des coupes de spécialité directement aux consommateurs.

Quelle que soit l'activité non traditionnelle, le marché demeure limité. L'entrepreneur doit donc peaufiner ses méthodes de commercialisation s'il veut réussir.

Avant d'investir dans une activité non traditionnelle, **voici les questions qu'il faut se poser :**

- En quoi consistent exactement mes produits? Avec quels services ou quelles caractéristiques seront-ils offerts (emballage, livraison, etc.)? Qu'est-ce qui m'incite à adopter ces produits?
- Qu'est-ce que je connais de ce marché? Y a-t-il une demande manifeste pour ce marché? Y a-t-il de la place pour l'expansion de ce marché? Qui sont mes clients potentiels? Quel volume sont-ils susceptibles d'acheter en moyenne au cours d'une année? Quels prix sont-ils prêts à payer (prix plancher, prix plafond et prix moyen)? Quels facteurs influencent les prix? Les clients achètent-ils déjà des produits semblables? Où se les procurent-ils et combien paient-ils?
- Qui sont les concurrents qui approvisionnent les mêmes marchés avec les mêmes produits ou des produits semblables? Quels produits et services fournissent-ils? À quel prix? Suis-je en mesure d'offrir les produits et services à des prix concurrentiels? Que puis-je offrir aux clients que les fournisseurs actuels n'offrent pas? Comment mes concurrents réagiront-ils à mon arrivée sur le marché?
- Comment vais-je commercialiser les produits? Y a-t-il déjà une infrastructure de commercialisation existante? Quelles méthodes de distribution donnent les meilleurs résultats (distributeurs, détaillants, vente directe, payer-emporter)? Que vais-je faire pour attirer la clientèle? Quelles méthodes promotionnelles vais-je utiliser pour atteindre le public cible? Quels facteurs vont les inciter à revenir? Ai-je les ressources (personnelles, financières, en temps, etc.) nécessaires pour accéder à ce marché?
- Quelles méthodes d'établissement du prix conviennent le mieux à ce produit? S'agit-il d'un produit soumis à une vive concurrence offert au « prix le plus bas » ou d'un produit dont la qualité commande un prix plus élevé? L'emballage et la promotion sont-ils à la hauteur de la qualité et de l'image du produit?
- Y a-t-il des règlements à respecter ou des permis à obtenir pour produire, manipuler et commercialiser les produits?
- Où puis-je me renseigner sur la culture ou l'élevage, la transformation, le tri, le conditionnement, le transport, la manutention et la commercialisation du ou des produits?

- Quelles sont mes prévisions de coûts de production? Est-ce que les rendements potentiels justifient l'investissement et le risque?

Étude de marché

On peut réaliser une étude de marché à l'aide de sondages, d'entrevues personnelles, de groupes de discussion, d'études des publications, ou d'expériences en marché-test. Ces outils peuvent aider les entrepreneurs à trouver l'information dont ils ont besoin pour décider notamment si leurs produits commandent un prix plus élevé, s'ils doivent poursuivre leur projet. Il est important toutefois que l'étude de marché reflète les besoins et désirs du groupe qui est le plus susceptible d'acheter. Le choix de la méthode et du lieu d'administration du sondage est de toute première importance pour ce qui est d'obtenir de l'information fiable.

Tableau 18. Élevages et cultures non traditionnels

ratites (émeus, autruches et nandous);	ginseng;
pisciculture (aquaculture);	chanvre;
bisons;	stevia;
cervidés ;	herbes (culinaires, médicinales et aromatiques);
sangliers;	patates douces;
brebis laitières;	canneberges;
camélidés (lamas et alpagas);	bleuet sauvage.
animaux à fourrure (visons, renards et chinchillas);	
lapins;	
gibier à plume et de spécialité (faisans, perdrix, cailles et pigeonneaux).	

Tableau 19. Autres activités non traditionnelles

vente directe de viande;	gîte touristique;
pâtés à la viande et autres produits de consommation;	vacances à la ferme;
produits faits de fruits et légumes;	terrain de camping privé;
produits faits d'herbes;	boulangerie-pâtisserie ou boucherie à la ferme;
activité de vente directe (éventaires routiers, autocueillette, marchés d'agriculteurs, etc.).	atelier de réparation ou de travail des métaux à la ferme;
	atelier d'ébénisterie ou de travail du bois.

commercialisation et la production doivent être considérées comme des volets distincts d'une même entreprise lorsqu'on envisage des activités non traditionnelles, de telle sorte que l'expansion de l'entreprise dans son ensemble doit être prise en considération dans la phase de planification.

L'ajout d'une plus-value aux produits peut aussi constituer une activité non traditionnelle. Par exemple, un maraîcher peut ouvrir un magasin sur la ferme et écouler la totalité ou une partie de sa production sans passer par le marché du gros. Le nettoyage, le tri et l'emballage des produits frais destinés à un marché existant sont des activités à valeur ajoutée si elles permettent de vendre le produit plus cher. Un producteur de fruits peut faire des confitures ou des tartes destinées à un marché de spécialité. Un producteur de porcs peut offrir des coupes de spécialité directement aux consommateurs.

Quelle que soit l'activité non traditionnelle, le marché demeure limité. L'entrepreneur doit donc peaufiner ses méthodes de commercialisation s'il veut réussir.

Avant d'investir dans une activité non traditionnelle, **voici les questions qu'il faut se poser :**

- En quoi consistent exactement mes produits? Avec quels services ou quelles caractéristiques seront-ils offerts (emballage, livraison, etc.)? Qu'est-ce qui m'incite à adopter ces produits?
- Qu'est-ce que je connais de ce marché? Y a-t-il une demande manifeste pour ce marché? Y a-t-il de la place pour l'expansion de ce marché? Qui sont mes clients potentiels? Quel volume sont-ils susceptibles d'acheter en moyenne au cours d'une année? Quels prix sont-ils prêts à payer (prix plancher, prix plafond et prix moyen)? Quels facteurs influencent les prix? Les clients achètent-ils déjà des produits semblables? Où se les procurent-ils et combien paient-ils?
- Qui sont les concurrents qui approvisionnent les mêmes marchés avec les mêmes produits ou des produits semblables? Quels produits et services fournissent-ils? À quel prix? Suis-je en mesure d'offrir les produits et services à des prix concurrentiels? Que puis-je offrir aux clients que les fournisseurs actuels n'offrent pas? Comment mes concurrents réagiront-ils à mon arrivée sur le marché?
- Comment vais-je commercialiser les produits? Y a-t-il déjà une infrastructure de commercialisation existante? Quelles méthodes de distribution donnent les meilleurs résultats (distributeurs, détaillants, vente directe, payer-emporter)? Que vais-je faire pour attirer la clientèle? Quelles méthodes promotionnelles vais-je utiliser pour atteindre le public cible? Quels facteurs vont les inciter à revenir? Ai-je les ressources (personnelles, financières, en temps, etc.) nécessaires pour accéder à ce marché?
- Quelles méthodes d'établissement du prix conviennent le mieux à ce produit? S'agit-il d'un produit soumis à une vive concurrence offert au « prix le plus bas » ou d'un produit dont la qualité commande un prix plus élevé? L'emballage et la promotion sont-ils à la hauteur de la qualité et de l'image du produit?
- Y a-t-il des règlements à respecter ou des permis à obtenir pour produire, manipuler et commercialiser les produits?
- Où puis-je me renseigner sur la culture ou l'élevage, la transformation, le tri, le conditionnement, le transport, la manutention et la commercialisation du ou des produits?

- Quelles sont mes prévisions de coûts de production? Est-ce que les rendements potentiels justifient l'investissement et le risque?

Étude de marché

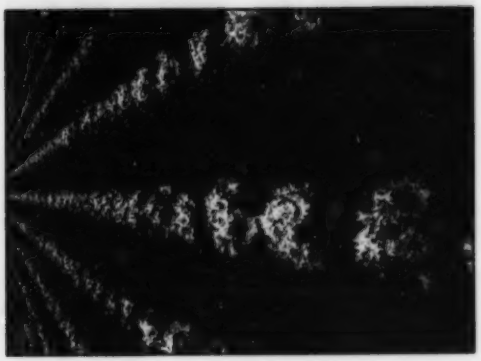
On peut réaliser une étude de marché à l'aide de sondages, d'entrevues personnelles, de groupes de discussion, d'études des publications, ou d'expériences en marché-test. Ces outils peuvent aider les entrepreneurs à trouver l'information dont ils ont besoin pour décider notamment si leurs produits commandent un prix plus élevé, s'ils doivent poursuivre leur projet. Il est important toutefois que l'étude de marché reflète les besoins et désirs du groupe qui est le plus susceptible d'acheter. Le choix de la méthode et du lieu d'administration du sondage est de toute première importance pour ce qui est d'obtenir de l'information fiable.

Tableau 18. Élevages et cultures non traditionnels

ACTIVITÉS D'ÉLEVAGE NON TRADITIONNELLES	CULTURES NON TRADITIONNELLES
ratites (émeus, autruches et nandous);	ginseng;
pisciculture (aquaculture);	chanvre;
bisons;	stevia;
cervidés ;	herbes (culinaires, médicinales et aromatiques);
sangliers;	patates douces;
brebis laitières;	canneberges;
camélidés (lamas et alpagas);	bleuet sauvage.
animaux à fourrure (visons, renards et chinchillas);	
lapins;	
gibier à plume et de spécialité (faisans, perdrix, cailles et pigeonneaux).	

Tableau 19. Autres activités non traditionnelles

POSSIBILITÉS DE PLUS VALUE	AUTRES ACTIVITÉS NON TRADITIONNELLES
vente directe de viande;	gîte touristique;
pâtés à la viande et autres produits de consommation;	vacances à la ferme;
produits faits de fruits et légumes;	terrain de camping privé;
produits faits d'herbes;	boulangerie-pâtisserie ou boucherie à la ferme;
activité de vente directe (éventaires routiers, autocueillette, marchés d'agriculteurs, etc.).	atelier de réparation ou de travail des métaux à la ferme;
	atelier d'ébénisterie ou de travail du bois.



Termes agricoles courants et définitions

Acaricide — insecticide utiliser pour combattre les acariens.

Activité agricole — volet d'une entreprise agricole qui doit être rentable en soi et qui contribue au succès de l'entreprise dans son ensemble.

Animal enregistré (tracé) — animal de race pure pour lequel on dispose de documents d'enregistrement (voir sous « de race pure » ou « sans race définie »).

Agnelage accéléré — système visant l'obtention de trois agnelages sur deux ans.

Alimentation à la dérobée — pratique qui consiste à offrir des aliments aux jeunes animaux avant leur sevrage.

Alimentation libre (au choix) — méthode d'alimentation qui consiste à laisser continuellement de la nourriture à la disposition des animaux.

Aliment concentré — aliment pauvre en fibres et riche en énergie. Ce terme sert souvent à désigner un « supplément » qui est riche en protéines.

Avoir du propriétaire ou capitaux propres — valeur généralement exprimée en pourcentage qui correspond à la différence entre l'actif de l'entreprise et son passif.

Bande tampon — bande de terre plantée de graminées et/ou d'arbres le long d'un cours d'eau afin de freiner les eaux de ruissellement et de prévenir l'érosion des berges. La bande tampon peut être clôturée pour empêcher les animaux d'y accéder.

Biche — femelle de caprin ou de cervidé.

Bouvillon — taureau castré.

Bovins d'engraissement ou de remplacement — bovins mis à l'engraissement pour atteindre le poids du marché. Parfois appelés « bovins de long engraissement ».

Castrat — porc castré.

Castration — enlèvement des testicules d'un animal mâle. La castration améliore la qualité de la viande et empêche les animaux de devenir sexuellement actifs. Voir sous « castrat », « hongre », « bouvillon ».

Chaleurs — voir sous « Œstrus ».

Champ d'épuration — réseau de tuyaux assurant la dispersion des eaux usées domestiques recueillies dans une fosse septique.

Chevreau — chèvre non parvenue à maturité.

Cochette — jeune truie jusqu'au sevrage de sa première portée.

Colostrum — le premier lait qu'un mammifère donne après la mise bas. Ce lait confère beaucoup de vitamines et d'anticorps à la progéniture.

Compartiment de dérobée — enceinte protégée, aménagée de telle sorte que seuls les petits animaux y ont accès.

Contrôle des performances ou des aptitudes — programme visant à évaluer les performances d'un animal au chapitre notamment du gain de poids ou de la production laitière.

Culture-abri — culture combinée à une culture fourragère pour en assurer la protection pendant l'année où celle-ci s'établit et/ou pour procurer un rendement durant l'année d'établissement de la culture fourragère. L'avoine sert souvent de culture-abri.

Culture commerciale — culture de céréales ou d'oléagineux qui est produite sur place et vendue directement par la ferme, au lieu d'être donnée aux animaux sur la ferme où elle est produite.

De race pure — animal dont les deux parents sont de la même race et qui est enregistré dans le livre généalogique de l'association de race ou le registre des animaux.

Désarmé ou sans cornes — se dit d'un animal qui aurait normalement des cornes, mais qui n'en produit pas en raison de sa constitution génétique.

Dossier des performances — programme officiel de contrôle des performances des animaux.

Écornage — enlèvement des cornes des animaux.

Élagage du tronc — opération consistant à débarrasser le tronc des branches, en vue d'obtenir du bois sans nœud. L'élagage doit se faire avant que les branches n'atteignent 2,5 cm (1 po) de diamètre.

Engrais vert — végétaux verts, habituellement des légumineuses, cultivés spécifiquement dans le but d'être enfouis pour enrichir le sol de matière organique et d'éléments nutritifs.

Entreprise agricole — entreprise agricole commerciale exploitée dans le but de produire un bénéfice.

Espèce de pâturage — graminées et/ou légumineuses cultivées pour servir au pâturage.

Fève ou graine oléagineuse — graine (canola, soya, lin, par exemple) renfermant une huile extraite à des fins commerciales.

Fongicide — produit chimique utilisé pour combattre les champignons.

Fourrage — culture produisant des plantes qu'on peut utiliser entières comme aliments pour animaux (graminées, trèfle, maïs à ensilage, par exemple).

Fourrage grossier — aliment riche en fibres et faible en énergie (ensilage de maïs et foin, par exemple).

Génisse — jeune vache, normalement avant son premier vêlage ou avant le sevrage de son premier veau.

Herbicide — produit chimique utilisé pour combattre les mauvaises herbes.

Hétérosis — phénomène génétique qui produit, lors de croisements, des individus ayant une taille, une vigueur et un taux de croissance supérieurs aux tailles, vigueurs et taux de croissance moyens de leurs parents. Aussi désignée « vigueur hybride ».

Hongre — cheval castré.

Insecticide — produit chimique utilisé pour combattre des insectes.

Insecticide systémique — produit qui combat les insectes parasites du bétail en se dispersant à l'intérieur des vaisseaux sanguins de l'animal.

Lactation — période pendant laquelle un animal produit du lait ou quantité de lait produite pendant cette période.

Macro-éléments — minéraux nécessaires aux animaux en relativement grandes quantités (calcium, phosphore, potassium et soufre, par exemple).

Minéraux — éléments inorganiques qui ont une fonction particulière dans la nutrition animale. Les minéraux sont parfois mélangés avec les vitamines.

Nappe phréatique — limite supérieure de la couche de sol qui est saturée d'eau. Cette hauteur change en fonction du moment de l'année, de la sécheresse de la saison et de la nature du sol.

Œstrus, rut ou chaleurs — période du cycle de reproduction d'une femelle où celle-ci accepte le mâle et peut concevoir.

Oligo-éléments — minéraux nécessaires en petites quantités seulement, mais essentiels à la santé de l'animal (fer, magnésium, cobalt, par exemple). Aussi parfois appelés *micro-éléments*.

Opération de couverture — recours aux contrats à terme de marchandises dans le but de stabiliser la valeur d'une marchandise.

Ossature — structure osseuse d'un animal.

Parc d'engraissement — cour clôturée ou bâtiment ouvert où l'on termine l'engraissement des bovins ou ovins jusqu'à ce qu'ils aient atteint le poids de marché.

Pâturage — prairie utilisée pour faire brouter les animaux.

Période de gestation — période écoulée entre la conception et la naissance.

Perte de poids — perte de poids d'un animal en cours de transport.

Pesticide — terme général qui englobe les herbicides, les insecticides, les acaricides et les fongicides.

pH — mesure de l'acidité ou de l'alcalinité. Un pH inférieur à 7,0 est acide; un pH supérieur à 7,0 est alcalin. Un pH de 7,0 est neutre.

Poids en carcasse — poids de la carcasse d'un animal une fois la peau et/ou les organes enlevés.

Poulette — poule de moins de 19 semaines.

Porcins — terme générique désignant tous les porcs.

Protéine — partie d'un aliment qui renferme de l'azote. On parle de protéine « brute » ou de protéine « totale ». Participe à la fabrication et au remplacement des tissus musculaires (voir sous « protéine digestible »).

Protéine digestible — protéine que renferme un aliment et qu'un animal peut utiliser. La teneur en protéines digestibles est habituellement exprimée en pourcentage des protéines totales.

Pur-sang — race de cheval. Ne pas confondre avec animal de race pure.

Quota — droit de commercialiser une quantité donnée d'un produit agricole, selon la réglementation adoptée par la commission de commercialisation pertinente en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*.

Ration — ensemble des éléments nutritifs ou des aliments consommés par un animal dans une période de 24 heures. Aussi appelé « régime ». Ce terme est souvent utilisé à tort pour décrire un mélange d'aliments préparé comme une « ration laitière » ou une « ration de croissance ».

Ration équilibrée — aliment ou groupe d'aliments qui apportent à un animal tous les éléments nutritifs dont il a besoin en quantités appropriées.

Rendement de carcasse ou rendement à l'abattage — poids en carcasse exprimé en pourcentage du poids vif.

Ruissellement — partie des eaux de surface qui s'écoule sur les terres, emportant dans sa course vers les cours d'eau adjacents, des particules de sol, des résidus de végétaux et d'autres substances.

Ruminant — animal dont l'estomac compte quatre compartiments (bovins, ovins, caprins et cervidés, par exemple). Les ruminants sont capables d'utiliser efficacement des aliments renfermant une forte proportion de fourrage grossier ou de fibre.

Rut — voir sous « Œstrus ».

Sans cornes ou désarmé — se dit d'un animal qui aurait normalement des cornes, mais qui n'en produit pas en raison de sa constitution génétique.

Sans race définie — bovins de race pure qui n'ont pas été enregistrés auprès de l'association appropriée ou de l'autorité responsable des enregistrements.

Semi-finition — alimentation à faible teneur en énergie donnée aux bovins de boucherie de marché pendant une certaine période après le sevrage pour les préparer à l'alimentation qu'ils recevront dans le parc d'engraissement.

Supplément — aliment concentré riche en protéines, en vitamines et/ou en minéraux, qu'on mélange aux céréales et autres aliments pour répondre aux besoins nutritifs des animaux.

Système septique — système d'élimination des eaux usées domestiques en milieu rural reposant sur l'utilisation d'une fosse septique et d'un champ d'épuration.

Terre cultivable — superficie servant à la culture.

Tourteau d'oléagineux — sous-produit riche en protéines issu de l'extraction des huiles que renferment les oléagineux. Sert souvent de supplément protéique pour le bétail.

Travail à forfait — Opérations de travail du sol et de récolte confiées à des tiers.

Travailleur à forfait — entrepreneur qui effectue du travail à forfait.

Unités thermiques — valeurs fondées sur le rapport entre la température et la croissance d'une culture. En Ontario, les unités thermiques servent à déterminer si une zone répond aux besoins particuliers d'une espèce ou d'un cultivar.

U.N.T. (unités nutritives totales) — mesure de la valeur énergétique d'un aliment.

Vache amouillante — vache sur le point de vêler.

Vigueur hybride — voir sous « Hétérosis ».

Sources de référence pour le nouvel agriculteur

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO)

Siège

1, ch. Stone O., Guelph, (Ontario) N1G 4Y2
1-888-466-2372

Pour de l'information et pour connaître les services, programmes et ressources, communiquer avec le Centre d'information du gouvernement ou visiter le site web du MAAARO :
http://www.gov.on.ca/omafra

Statistiques agricoles et rurales

Site web du MAAARO :
www.gov.on.ca/omafra/french/infores.html

Sites web de Statistique Canada :
www.statcan.ca/francais/services/
également : *ww2.statcan.ca/english/census96/list.ht*

Approvisionnement en eau et qualité de l'eau

Ligne de recherche des dossiers sur les puits, MEO :
1-888-396-9355

Les puits, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Élimination des déchets

Le compostage des cadavres d'animaux, fiche technique nº 97-002, MAAARO

Gestion de l'eau, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Food for Thought, publication du Ontario Farm Animal Council

Drainage

La réglementation sur le drainage, fiche technique nº 94-095, MAAARO

Gestion de l'eau, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Étangs

Building a Pond : Article de vulgarisation du Landowner Resource Centre. Pour commander, appeler le 1-888-571-INFO; site web : *www3.sympatico.ca/lrc*

Gestion de l'eau, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Boisés

Ontario Woodlot Association, C.P. 599
5524, rue Dickson, Manotick (Ontario) K4M 1A5

Tél. : (613) 258-0110; téléc. : (613) 258-0207

Courriel : info@ont-woodlot-assoc.org

Site web : *www.ont-woodlot-assoc.org*

Association forestière de l'Ontario, 200, ch. Consumers
Bur. 307, North York (Ontario) M2J 4R4

Tél. : (416) 493-4565; téléc. : (416) 493-4608

Courriel : forestry@oforest.on.ca

Site web : *www.oforest.on.ca*

Divers articles de vulgarisation du **Landowner Resource Centre**
1-888-571-INFO

Site web : *www3.sympatico.ca/lrc*

Plans de ferme environnementaux

Association pour l'amélioration des sols et des cultures de l'Ontario

1, ch. Stone O., Guelph (Ontario) N1G 4Y2

Tél. : 1-800-265-9751; téléc. : (519) 826-4224

Courriel : oscia@netcom.ca

Site web : *www.ontariosoilcrop.org*

Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario

Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario, publication 69F, MAAARO

Plans d'entreprise

Établissement de plans d'exploitation, fiche technique nº 99-012, MAAARO

Comment étudier la faisabilité d'un projet d'entreprise, fiche technique nº 95-024, MAAARO

Élaboration d'un plan de commercialisation, fiche technique nº 95-080, MAAARO

Gestion des risques

AGRICORP, C.P. 3660, succ. Central, Guelph (Ontario) N1H 8M4

Tél. : 1-888-AGRI-999

Site web : *www.agricorp.com*

Introduction à la gestion du risque du marché, cours en ligne, publication 1976F, Agriculture et Agroalimentaire Canada

Programmes Canada-Ontario de protection du revenu agricole : *www.agr.ca/progser/ontpra.html*

Les marchés à terme : Commercialisation agricole 1, publication 77F, MAAARO

Options sur contrats à terme de marchandises : Commercialisation agricole 2, publication 78F, MAAARO

Gestion des risques liés aux prix : Commercialisation agricole 3, publication 79F, MAAARO

Gestion de la main-d'œuvre agricole

Manuel des employeurs en agriculture et en horticulture, publication AF00010/99, MAAARO

Employee Handbook on Computer Disk, publication AF0008/99, MAAARO

Rémunération salariale de la famille de l'exploitant, fiche technique nº 95-046, MAAARO

Le Régime de pensions du Canada, fiche technique nº 98-082, MAAARO

Travailleurs agricoles, disponibilité et information : ministère du Travail de l'Ontario. Voir les pages bleues, sous « Ontario »

Sites web :

Gestion des ressources humaines, MAAARO : *www.gov.on.ca/omafra/french/busdev/human.htm*

Comité des ressources humaines de l'agriculture de l'Ontario : *www.farmshow.net/oahrc*

Régime de pensions du Canada : *www.hrdc-drhc.gc.ca/isp/common/cpptoc_f.shtml*

Assurance-emploi : *www.hrdc-drhc.gc.ca/ei/common/homex.shtml*

Commision de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail : *www.wsib.on.ca/wcb/wcb.nsf/public/homepage*

Ministère du Travail de l'Ontario : *www.gov.on.ca/LAB/mainf.htm*

Page de petites entreprises : *www.rc.gc.ca/entreprise/*

Bureau des ressources humaines pour les employeurs : *www.hroe.org/*

Association ontarienne pour la sécurité à la ferme : *www.fsai.on.ca*

Utilisation des budgets

Établissement de plans d'exploitation, fiche technique nº 95-078, MAAARO

Cahier de planification et d'analyse financière de ferme, publication 37F, MAAARO

Questions d'argent, publication 379F, MAAARO

Livre de comptabilité agricole de l'Ontario, publication 540F, MAAARO

Contrats de location

site web :
www.gov.on.ca/OMAFRA/french/busdev/struct.htm

Téléchargement d'un outil d'expansion des affaires du MAAARO :
www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/downtown.htm#tools

Feuilles de travail sur les *contrats de location* : publications 90F, 91F, 92F et 93F, MAAARO

Sondage sur le tarif des travailleurs à forfait : disponible dans les bureaux de terrain du MAAARO ou sur le site web

Choix d'une raison sociale

Site web des Entreprises branchées de l'Ontario :
www.ccr.gov.on.ca/obcon/bienvenue.htm

Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles et Programme d'inscription des entreprises agricoles

Programme d'imposition foncière des propriétés agricoles, et Programme d'inscription des entreprises agricoles du MAAARO

Tél.: (519) 826-3446 ou 1-800-469-2285

Téléc. : (519) 826-3170

Courriel : farmtax@omafra.gov.on.ca

Site web : *www.gov.on.ca/omafra/french/infores/ftaxfaq.html*

Terres forestières

Les deux sites web suivants renferment des liens vers presque tous les sites web ayant trait aux forêts au Canada :

www.canadian-forests.com

www.foret.ca

Site web du ministère des Richesses naturelles :
www.mnr.gov.on.ca/MRN

Impôt fédéral

Site web de Revenu Canada :
www.rc.gc.ca/~paulb/gst/rc4022/french/index_f.htm
– Information générale à l'intention des inscrits au fichier de la TPS

www.rc.gc.ca/~paulb/tel/bsf.htm#ON
– Numéros de téléphone de Revenu Canada en Ontario

Commissions de commercialisation

Les commissions ontariennes de commercialisation de produits agricoles, fiche technique nº 97-012, MAAARO

Exigences de sol et de climat

Recommandations pour les grandes cultures, publication 296F, MAAARO

Risques de gel printanier et automnal en Ontario, fiche technique nº 96-150, MAAARO

Unités thermiques de croissance disponibles en Ontario pour la culture du maïs et d'autres espèces exigeantes en chaleur, fiche technique nº 93-120, MAAARO

Choix des semences

Recommandations pour les grandes cultures, publication 296F, MAAARO

Travail du sol

Méthodes de travail du sol utilisées en Ontario en vue de la production végétale — Principes, fiche technique nº 96–154, MAAARO

Grandes cultures, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Fertilité du sol

Recommandations pour les grandes cultures, publication 296F, MAAARO

Manuel sur la fertilité du sol, publication 611F, MAAARO

Fiche de travail pour la gestion des éléments fertilisants du fumier, publication 538F, MAAARO

Planification de la gestion des éléments nutritifs, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Gestion des fumiers, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Site web : *www.ofa.on.ca/aglibrary/Research/Nutrient Management Planning Strategy/*

Mauvaises herbes

Guide de lutte contre les mauvaises herbes, publication 75F, MAAARO

Les mauvaises herbes de l'Ontario, publication 505F, MAAARO

Fourrages

La production fourragère, publication 30F, MAAARO

La culture des pâturages, publication 19F, MAAARO

Comment identifier des légumineuses des pâturages, fiche technique nº 89–185, MAAARO

Grandes cultures

Recommandations pour les grandes cultures, publication 296F, MAAARO

Grandes cultures, fascicule de la série *Pratiques de gestion optimales*, MAAARO

Serriculture

Méthodes de lutte préconisées contre les ennemis des cultures abritées en Ontario, publication 365F, MAAARO

Starting a Commercial Greenhouse Business, feuillet d'information (voir site web)

Commercialisation

Recommandations pour les cultures légumières, publication 363F, MAAARO

La culture des framboises rouges en Ontario, publication 105F, MAAARO

Recommandations pour les cultures fruitières, publication 360F, MAAARO

Cultivars de fruits, publication 430F, MAAARO

Manuel du jardinier, publication 64F, MAAARO

Christmas Tree Farmers of Ontario, site web de l'organisme : *www.christmastrees.on.ca*

Farmers Markets Ontario, site web de l'organisme : *www.fmo.reach.net*

Sell What You Sow! The Grower's Guide to Successful Produce Marketing, Gibson, Eric L., New World Publishing, ISBN 0-9632814-0-2

Agriculture biologique

Conseil consultatif canadien de la production biologique : Robert McDonald, 910-7e Avenue S.O., app. 610, Calgary (Alberta) T2P 3N8

Site web : *www.coab.ca*

Plants de pépinières et d'ornement

Recommandations pour la culture du matériel de pépinière et des plantes paysagères, publication 383F, MAAARO

Nursery Management. Davidson, H., Peterson, C. et Mecklenburg, R., 1994

Modern Arboriculture. Shigo, A.L., 1991. Shigo and Trees Associates, Durham, N.H.

Animaux d'élevage

Associations de races et d'éleveurs : Voir la liste des Associations publiée par le MAAARO

Codes de pratiques : Site web du Conseil de recherches agro-alimentaires du Canada : *www.carc-crac.ca/french/codes_de_pratique/default.htm*

Bovins

Assessing the Market Value of Beef Calves, vidéo produit par le MAAARO, offert dans les bureaux du MAAARO

L'alimentation à la dérobée pour les veaux de boucherie, fiche technique nº 89-019, MAAARO

Principales races de bovins de boucherie en Ontario (partie 1 de 2), fiche technique nº 90-027, MAAARO

Principales races de bovins de boucherie en Ontario (partie 2 de 2), fiche technique nº 90-177, MAAARO

Veaux de boucherie

Site web de la OVA : *www.cattle.guelph.on.ca/ontveal.html*

Ovins

Introduction to Sheep Production in Ontario : Ontario Sheep Marketing Agency, 130, ch. Malcolm, Guelph (Ontario) N1K 1B1

Tél. : (519) 836-0043; Téléc . : (519) 836-2531

Courriel : osma@freespace.net

Site web : *www.freespace.net/~osma*

Sheep Production Handbook. American Sheep Industry Association, Englewood, Colorado 80112
(303) 771-3500

The Veterinary Book for Sheep Farmers. Henderson, Paul C., ISBN: 0-85236-189-0. Communiquer avec la Canadian Cooperative Wool Growers, a/s Ontario Stock Yards Inc., Cookstown (Ontario) L0L 1L0
(705) 458-4800

Porcins

Site web de la Commission ontarienne de commercialisation du porc : *www.ontariopork.on.ca*

Volaille

Site web sur le marché de la volaille :
www.agr.ca/misb/aisd/poultry/poulsecf.htm

Ressources supplémentaires

Publications

Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario publie un large éventail de publications et de fiches techniques en plus de celles qui sont mentionnées ci-dessus. Les publications et fiches techniques actuelles sont énumérées dans le *Catalogue des produits et services* du MAAARO, qu'on peut se procurer sur demande auprès du :

Centre d'information du gouvernement
MAAARO
1, chemin Stone Ouest
Guelph (Ontario) N1G 4Y2

Tél. : (519) 826-3700 ou
1-888-4-OMAFRA (1-888-466-2372)

Téléc. : (519) 826-3633

Autres publications du MAAARO : *www.gov.on.ca/omafra/french/products/product.html*

Pratiques de gestion optimales

Série de 13 fascicules consacrés aux pratiques recommandées intitulés : *Gestion de l'agroforesterie et de l'habitat; Grandes cultures; Gestion de l'habitat du poisson et de la faune; Cultures horticoles; Gestion intégrée des cultures; Gestion de l'irrigation; Gestion des fumiers; Semis direct : Les secrets de la réussite; Gestion des éléments nutritifs; Entreposage, manutention et application des pesticides; Gestion du sol; Les puits; La gestion de l'eau.*

Organismes des secteurs agricole, alimentaire et rural :

La liste des organismes se trouve sur le site web du MAAARO, à l'adresse : *www.gov.on.ca/omafra/french/rural/list.html.*

Formation à distance

Université de Guelph

Études indépendantes / Accès aux cours du Collège d'Agriculture de l'Ontario

Guelph (Ontario) N1G 2W1

Tél. : (519) 767-5050

Courriel : handbook@access.uoguelph.ca

Site web : *www.uoguelph.ca/istudy*

ou auprès d'un département d'Études commerciales d'une Université.